6ème édition

finance

le guide des partenaires
et des prestataires
du dirigeant financier

2010

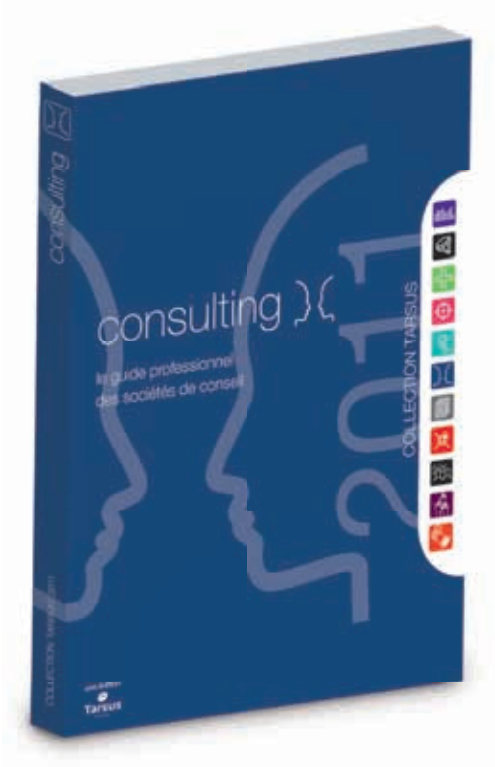
COLLECTION TARSUS

une édition

Tarsus FRANCE

partenaire

GESTION FINANCE
PROGIFORUM
CREDITCLIENTS
BANQUE EXPO
CONSULTING



consulting

le guide professionnel
des sociétés de conseil

22ème édition
Parution : décembre 2010

Communiquez dans Consulting 2011,

Délivrez une information claire et valorisante.

Développez votre business,

Diffusion : 8 000 exemplaires envoyés gratuitement et nominativement
à tous les acheteurs et utilisateurs de conseil des Entreprises du Secteur Privé et Public

Valorisez vos compétences,

Présentez votre société dans la rubrique adaptée à votre activité.

Bénéficiez d'une visibilité print doublée d'un référencement on-line annuel et actualisable sur **www.monannuairepro.com** : le moteur de recherche dédié au monde de l'entreprise

monANNUAIRE pro.com
Le moteur de recherche dédié au monde de l'entreprise

Contactez Christiane Dumont - Tél : 01 41 18 60 93 - cdumont@tarsus.fr

www.tarsus.fr - www.monannuairepro.com

COLLECTION TARSUS 2011 :
11 guides professionnels de référencement indispensables pour convaincre ceux qui décident

COLLECTION TARSUS 2011

10 guides

professionnels de référencement indispensables pour convaincre ceux qui décident

marketing études
le guide des études marketing, média et opinion

15ème édition

call center
le guide des centres de contacts et du capital client

13ème édition

consulting
le guide professionnel des sociétés de conseil

21ème édition

marketing communication santé
le guide des partenaires de l'industrie pharmaceutique

15ème édition

security / storage
le guide de la sécurité informatique et du stockage des données

8ème édition

finance
le guide des partenaires et prestataires du dirigeant financier

6ème édition

direct
le guide des solutions innovantes pour cibler, conquérir et fidéliser

8ème édition

convergence
le guide des professionnels des réseaux, télécoms et médias

3ème édition

événement(s)
le guide des agences, lieux et prestataires pour l'organisation d'événements

1ère édition

luxe
le guide des partenaires et des prestataires du Luxe

5ème édition

2010 COLLECTION TARSUS

TARSUS FRANCE
Tour Ventôse
2/6, rue des Bourets
92150 Suresnes
Tél. : 01 41 18 60 54
Fax : 01 45 06 29 41
infoguides@tarsus.fr
www.tarsus.fr

Comptabilité - Trésorerie - Budget - Contrôle de Gestion

Performance - Risque - Reporting

www.DAF.info

L'actualité des solutions informatiques pour les Directions Financières

Sommaire

- Répertoire des annonceurs 5
- Associations 7 à 12
  - AFDCC 8
  - APDC 9
  - IFACI 10
  - IMA France 11
  - SFAF 12

Ce qu'il faut savoir sur le marché Finances-Gestion

- Gestion financière du poste client
  (Contenu rédactionnel réalisé par l'AFDCC / Association Française des Credit Managers et Conseils) 14 à 22
  - **Loi de sauvegarde des entreprises 14**
  - Préambule de Marcel Sengelin, Président du Tribunal de Commerce de Lyon 15
  - Les outils offerts au chef d'entreprise par la loi du 26 juillet 2005 16
  - Les outils de l'anticipation 16
  - Le dirigeant et son projet d'entreprise 17
  - La confidentialité 17
  - La maîtrise de la gestion de l'entreprise 17
  - Crédits bancaires et fournisseurs 17
  - Le sort des garanties données par le chef d'entreprise 18
  - Le sort des dettes 18
  - La responsabilité des dirigeants de société 18
  - **Le « coût complet du crédit clients » : un nouvel outil pour le credit management 19**
  - **Loi de Modernisation de l'Economie 21**
- Systèmes d'information (Contenu rédactionnel réalisé par le CXP) 23 à 27
  - **Les systèmes d'information financiers face à la crise 23**

Les prestataires du dirigeant Finances-Gestion

- Gestion financière du poste client
  - Assurance crédit / Affacturage 30 à 35
  - Gestion et recouvrement de créances 36 à 41
  - Information commerciale et financière 42 à 44
- Stratégie / Management / Organisation
  - Conseil et expertise financière 46 à 49
  - Gestion administrative / RH / Formation 50
- Systèmes d'information
  - Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale 52 à 53
  - ERP 54 à 57
  - Gestion financière et comptable 58 à 59
  - Gestion de performance financière : CPM / BPM 60
  - Décisionnel / Business Intelligence 61
- Clés de recherche rapide 63 à 72
  - Classement des prestataires par activité 64 à 65
  - Classement des prestataires par domaine de compétences 66 à 68
  - Panorama détaillé des prestataires 69 à 72

Mode d'emploi

Vous recherchez…

■ Une société en particulier

Consultez le répertoire alphabétique des annonceurs 5

Ou le panorama détaillé des prestataires 69 à 72

■ Une activité spécifique

Consultez le répertoire des annonceurs par rubrique 5

Ou le classement des prestataires par activité 64 à 65

■ Une compétence précise

Reportez-vous au classement des prestataires par domaine de compétences 66 à 68

■ Une association professionnelle

Consultez les fiches de présentation des associations du marché 8 à 12

■ Des informations et des conseils pratiques sur le marché

Découvrez notre contenu rédactionnel 14 à 27

■ Le contenu du guide en un clin d'œil

Reportez-vous au sommaire général 3

Ou aux clés de recherche rapide 63 à 72

EDITEUR - TARSUS FRANCE
Tour Ventôse
2, rue des Bourets
92150 Suresnes
France
Tél : +33 (0)1 41 18 60 54
Fax : +33 (0)1 45 06 29 41
www.tarsus.fr
e-mail : infoguides@tarsus.fr

EDITION - PUBLICITE
Directeur de la publication - Romuald Gadrat
Responsable du département Guides - Ariane Abbou
Chef de Projet - Christiane Dumont
Responsable Commercial - Georges Becker
REDACTION
AFDCC - Association Française des Credits Managers et Conseil
CXP - Cabinet d'analyse en choix de solutions informatiques

PRODUCTION
Directrice production et fabrication - Stéphanie Martin
Graphiste et Chargée du suivi clients - Marjorie Deloire
Mise en page - Jouve, Mayenne
Impression - Lesaffre imprimerie SA, Belgique

Dépôt légal - 2ème trimestre 2010
ISSN - 1767 - 7807

ISBN 978-2-84008-148-7

Tous droits réservés. Ce livre ne peut en aucune manière être reproduit en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit ou encore par des moyens mécaniques ou électroniques, y compris le stockage des données ou leur transmission par voie de l'informatique sans l'autorisation par écrit de l'éditeur, le droit de citation à des fins de critiques étant toutefois réservé. L'ouvrage est vendu sous condition qu'en aucun cas il ne pourra être distribué sans l'accord de l'éditeur. Les diapositives et/ou les photographies et/ou illustrations reproduites dans l'ouvrage ont été acceptées à la condition qu'elles soient reproduites avec l'accord préalable des sociétés concernées ; en conséquence, l'éditeur ou l'imprimeur n'encourt aucune responsabilité ayant sa cause dans une violation du droit de propriété intellectuelle résultant de la parution de l'ouvrage. La direction décline toute responsabilité pour les erreurs ou ommissions de quelque nature qu'elles soient, qui pourraient se trouver dans la présente édition. La jurisprudence a décidé que les éditeurs d'un annuaire ne sont pas responsables des erreurs commises involontairement dans l'ouvrage.

Répertoire des annonceurs

Par ordre alphabétique

A - B

ACCELYA France 53
ACIES - Conseil en Management et Valorisation de la Recherche 47
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35

C

CABINET ARC 37
CEGID 60
CESCE Assurance Crédit 31
CREDITSAFE France 43

D - E

DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
EULER HERMES SFAC 33

G

GENERIX GROUP 55
Groupe IGREC S.A.S. 39

H - I

HOPE DIAMANT FINANCES 40
INFOR 59
INTERSUD SERVICES 44

L

LES ECHOS FORMATION 50

O

OXIA 61

Q - R

QUALIAC 57
RECOGEST 41

Par rubrique

STRATÉGIE / MANAGEMENT / ORGANISATION

■ Conseil et expertise financière

ACIES - Conseil en Management et Valorisation de la Recherche 47
ALMA CONSULTING GROUP 48
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

■ Gestion administrative / RH / Formation

LES ECHOS FORMATION 50

GESTION FINANCIÈRE DU POSTE CLIENT

■ Assurance crédit / Affacturage

BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE Assurance Crédit 31
EULER HERMES SFAC 33

■ Gestion et recouvrement de créances

CABINET ARC 37
Groupe IGREC S.A.S. 39
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

■ Information commerciale et financière

CREDITSAFE France 43
INTERSUD SERVICES 44

SYSTÈMES D'INFORMATION

■ Décisionnel / Business Intelligence

OXIA 61

■ Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale

ACCELYA France 53

■ ERP

GENERIX GROUP 55
QUALIAC 57

■ Gestion de performance financière : CPM / BPM

CEGID 60

■ Gestion financière et comptable

INFOR 59

CLASSE EXPORT

LE FACILITATEUR DU COMMERCE INTERNATIONAL

www.classe-export.com

- LE MAGAZINE ET LES GUIDES
- LES SALONS
- LE RÉSEAU MONDIAL DE PRESTATAIRES
- L'ASSISTANCE
- LES FORMATIONS

Où puis-je avoir un maximum de réponses professionnelles en un minimum de temps ?

Notre solution :
Les **salons** avec ses carnets de RDV personnalisés

Où puis-je trouver l'information internationale pertinente et pratique ?

Notre solution :
Classe Export Magazine
et ses **guides**

J'ai besoin de renforcer ma position à l'étranger

Nos solutions :
Le **réseau mondial**
de prestataires pays
et l'offre **Job Matching**

Comment faire progresser mes équipes ?

Notre solution :
Les formations sur mesure

Comment résoudre mes problématiques quotidiennes techniques ou marchés ?

Notre solution :
Les réponses de **l'Assistance**

Des questions vous empêchent d'exercer votre métier en toute sérénité ?
Vous pouvez compter sur CLASSE EXPORT
à toutes les étapes de votre internationalisation

Classe Export 2009

N°Azur 0 811 02 41 41
PRIX APPEL LOCAL

Votre contact : Tél. 04 72 59 10 10
info@classe-export.com - 100 route de Paris 69260 Charbonnières - France

CLASSE EXPORT
le facilitateur du commerce international

Associations

AFDCC 8

APDC 9

IFACI 10

IMA 11

SFAF 12

AFDCC (Association Française des Credit Managers et Conseils)
11, rue du Chevalier de Saint-George
75008 Paris
Tél. : 01 40 20 95 74 - Fax : 01 42 97 50 64
Site web : www.afdcc.com - E-mail : contact@afdcc.com

L'AFDCC a été créée en 1970 pour répondre aux besoins d'organisation et de professionnalisation de la fonction crédit des entreprises. En tant qu'institution représentative, elle participe aux grandes évolutions économiques, technologiques et juridiques dans ce domaine et se documente en permanence afin d'informer et de former ses membres. Elle fédère les professionnels de la relation financière clients de la prévention des risques à l'encaissement des créances.

L'association regroupe environ 1000 entreprises membres en France et propose un ensemble de services gratuits à forte valeur ajoutée à ses adhérents afin de les aider à optimiser leurs pratiques et leurs résultats. Elle fait également partie de la FECMA (Fédération Européenne des Associations de Credit Managers).

■ Les groupes de réflexion et groupes de travail sont une part importante de son activité. Des professionnels se réunissent régulièrement pour échanger et identifier les meilleures pratiques métiers sur des sujets tels que l'évaluation du risque en interne, la prise de garanties, les best practices dans les marchés publics, la sécurisation du risque à l'international ou encore l'optimisation dans l'utilisation de l'assurance crédit.

■ Elle propose de la documentation pour informer les entreprises :
- Fonction crédit : magazine trimestriel comportant entre autre des dossiers thématiques sur la réforme de la loi de sauvegarde, l'application de la Loi de Modernisation de l'Economie, la résolution des litiges et encore le recouvrement de créances et l'optimisation du Besoin en Fonds de Roulement.
- La Lettre du Credit Manager : lettre mensuelle au format électronique permettant d'avoir une information métier rapide et pragmatique sur des sujets traités au quotidien dans les entreprises.
- Site internet : www.afdcc.com regroupant toute une bibliothèque de documents techniques, de fiches pratiques et de comptes-rendus de manifestations.
- Une « Hot line » : 01 40 20 95 74 pour obtenir une réponse rapide et précise sur les questions de Credit Management.

■ A Paris ou dans les régions, l'AFDCC propose gratuitement à ses adhérents des manifestations :
- Petits déjeuners, conférences ou soirées débats partout en France
- Participation à des Salons professionnels

■ Elle assure la promotion du métier de Credit Manager auprès des étudiants, des institutionnels, des entreprises, des politiques…

■ Elle a un rôle de représentation du métier et de lobbying à Paris et à Bruxelles pour l'évolution des textes de loi et des usages professionnels.
Elle propose des solutions et des pistes de réflexion pour aider les entreprises de toute taille à s'adapter et évoluer en fonction de la situation économique, des évolutions législatives ou de nouvelles pratiques plus efficaces qui pourraient apparaître.

En tant qu'experte dans les métiers du Credit Management et forte de plus de 35 ans d'expérience, elle forme les collaborateurs des entreprises aux techniques de Credit Management qu'ils soient chargés de recouvrement, commerciaux, Credit Managers ou analystes crédit. Cette activité est qualifiée OPQF depuis le 8 décembre 2002. Ce gage de qualité lui a été renouvelé en 2005 et 2008.

■ Pour tout connaître des fondamentaux de la gestion du risque clients en entreprise, l'AFDCC a conçu des formations spécifiques où plusieurs experts apportent leur savoir-faire à vos collaborateurs. Ce sont les Cycles AFDCC :
- Cycle 1 : Maîtriser les bases du Credit Management. Cette formation sur 9 jours aborde les problématiques juridiques et financières liées à la gestion du risque clients. Des examens de clôture vous permette d'évaluer votre niveau à la sortie de ce stage et peut-être d'obtenir le certificat AFDCC (formation non diplômante).
- Cycle 2 : S'entraîner aux techniques de Credit Management. Pour tous les professionnels de la gestion du risque, cette formation vous permet d'aller plus loin dans votre pratique et dans votre savoir-faire.

■ Des journées de spécialisation [1]. L'offre catalogue de l'AFDCC est spécialisée en Credit Management. Vous y trouverez des formations en analyse financière orientées vers la prise de décision crédit ainsi que toutes les formations incontournables pour un service Credit Management performant. La réduction des délais de paiement et l'optimisation des rentrées de CASH sont devenus des priorités et nous sommes experts dans ces domaines.

■ Des actions de formation spécifiques pour répondre aux besoins particuliers des entreprises (formation sur mesure dans l'entreprise). Si vous avez un besoin spécifique pour vos collaborateurs, l'AFDCC vous propose de créer avec vous votre « stage idéal » et de venir le réaliser dans vos locaux. Cette solution est idéale à partir de 5 collaborateurs à former sur un sujet particulier.

■ Une formation en contrat de professionnalisation en alternance pour des chargés de recouvrement en partenariat avec OSMOSE permettant la délivrance d'un diplôme de niveau Bac + 2.

■ Des actions de formation pour le compte des universités et grandes écoles (DESS trésorerie, contrôle de gestion, Masters de gestion, IUP Banques finances, Ecoles supérieures de commerce…)

■ Un Mastère en Credit Management (BAC + 5) dans le cadre de la formation continue en partenariat avec l'ESCEM de Tours.

■ La possibilité d'accéder aux deux diplômes proposés par l'association grâce à la VAE.

■ La possibilité d'effectuer des Bilans de compétences

Direction
Président : Jean-Didier Clémençon, Group Credit Manager BULL
Nombre d'adhérents : 950 membres au 31/12/2008

[1] L'offre de formation donne lieu chaque année à l'édition d'un catalogue des formations disponible sur simple demande à l'AFDCC ou téléchargeable sur notre site.
Tél. : 01 40 20 95 74 - Fax : 01 42 97 50 64
E-mail : formations@afdcc.com

Contact

Jean-Louis DAVID, Secrétaire Général

APDC (Association des Directeurs de Comptabilité et de Gestion)
99, boulevard Haussmann
75008 Paris
Tél. : 01 42 27 94 59
Site web : www.apdc-france.com - E-mail : contact@apdc-france.com

Qui sommes-nous ?

Une association de professionnels au service de professionnels

- L'APDC est animée par une équipe de professionnels occupant des postes à responsabilité au sein de la fonction comptable de grandes entreprises
- L'APDC s'adresse principalement aux professionnels en entreprise, et accueille également en tant que membre associé des experts comptables, auditeurs, professeurs d'université, consultants...

Spécialisée dans le domaine finance-comptabilité

- L'APDC s'adresse principalement aux collaborateurs de la direction financière de grands groupes ou sociétés de taille moyenne, exerçant des fonctions de directeur ou responsable comptable, consolidation, normes et procédures, contrôleur financier, contrôleur de gestion....
- et aussi contrôleur interne, risk manager, auditeur interne…

Disposant d'un réseau de partenaires ciblés de premier rang, et d'antennes régionales

- L'APDC a conclu un partenariat avec la DFCG (Association nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion) qui élargit l'offre de services à ses membres, renforce ses moyens d'action et lui donne un poids plus important dans le débat public autour de l'évolution et de l'application des normes comptables.
- Les cabinets KPMG et Bearing Point Consulting sont deux partenaires de référence de l'APDC.
- L'APDC dispose d'antennes régionales: Normandie (Rouen), Grand Sud (Sud Est), Nord (Lille), Midi Pyrénées (Toulouse) et Centre Val de Loire (Orléans).
- Les membres de l'APDC participent aux débats au sein des instances de place (ANC, ACTEO, AMF…).

Nos objectifs

- Favoriser les échanges d'expériences et le partage d'informations entre les membres dans le cadre de rencontres et groupes de travail.
- Assurer une veille technique sur l'évolution des normes comptables et de la réglementation, des méthodes et outils de reporting et du contrôle interne.
- Promouvoir l'image de la fonction comptable en entreprise, en favorisant notamment les échanges entre les professionnels et les professeurs et étudiants en gestion-comptabilité.
- Assurer l'interface avec les instances de place.

Nos activités au service de nos membres

- Réunions mensuelles traitant de questions comptables, fiscales, financières et de gestion
- Groupes de travail pour mener des réflexions plus approfondies, partager des expériences et des bonnes pratiques, rechercher des solutions à des problèmes particuliers (difficultés pratiques d'application de nouvelles normes comptables, questions fiscales...)
  - 5 groupes existent à ce jour au sein de l'APDC
- Conférence-débat annuelle sur des thèmes d'actualité et d'intérêt général
  - 2009 : «Les Commissaires aux comptes : partenaires de l'entreprise ou censeurs?»
  - 2008 : «Le responsable comptable : un nouvel homme orchestre dans l'entreprise ?»
  - 2007 : «De la gouvernance d'entreprise au contrôle interne comptable et financier»
- Formation en partenariat notamment avec le CNAM, Francis Lefebvre et plusieurs Ecoles et Universités dans lesquelles des membres de l'APDC interviennent (Dauphine, ESC Lille, Sorbonne, ESCP…).
- Bourse d'emplois
- Bulletins et newsletter
- Annuaire des membres
- Site internet

Bureau Exécutif de l'association

- Bernard MIRAILLES, Directeur comptable et fiscal, groupe LA POSTE (Président)
- Pierre ICHARD, Directeur de la Comptabilité et Consolidation, groupe EDF (Vice Président)
- Pierre CORALLI (Délégué général)
- Philippe THIERRY-MIEG, Responsable Contrôle interne Finance, AREVA (Secrétaire Général)
- Xavier JEGARD, Directeur Comptabilité-Consolidation et Fiscalité, groupe ERAMET (Trésorier)
- Gilbert VIDAL, Directeur Financier et membre du Directoire du groupe ASSYSTEM
- Jérome BANIOL, Directeur Administratif et Financier de REXEL France et Europe du Sud
- Claude TAUDIN, en charge de la veille technique, de la formation et des réunions mensuelles (Président d'honneur)
- Denis THAERON, Président APDC Normandie (Relations avec les Régions)

Contact

Philippe THIERRY-MIEG,
Secrétaire général de l'APDC
pthierry-mieg@apdc-france.com

IFACI (Institut Français de l'Audit et du Contrôle Internes)
12 bis, place Henri Bergson
75008 Paris
Tél : 01 40 08 48 00 - Fax : 01 40 08 48 20
Site web : www.ifaci.com - E-mail : institut@ifaci.com

L'IFACI : un véritable partenaire des services d'audit interne et de contrôle interne

Fondé en 1965 sous le statut associatif, l'IFACI (Institut Français de l'Audit et du Contrôle Internes) fédère plus de 4000 auditeurs et contrôleurs internes issus de quelque 900 organismes des secteurs public et privé.

Affilié à l'IIA (The Institute of Internal Auditors), l'IFACI bénéficie d'un réseau de plus de 170 000 spécialistes répartis dans plus de 160 pays.

L'IFACI regroupe les auditeurs internes et autres grands acteurs du contrôle interne. Il aide les entreprises et toute autre organisation à se doter d'un dispositif de contrôle interne efficace et promeut l'audit interne dans les secteurs privé et public.

Dans son plan stratégique 2009, l'IFACI s'est fixé 3 missions : Représenter, Partager et Professionnaliser.

Représenter les métiers de l'audit et du contrôle internes :

- L'IFACI est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, des organisations professionnelles, des institutions réglementées et des régulateurs.
- Grâce à ce lien privilégié, l'IFACI pratique une veille sur les évolutions législatives de la profession, élabore des prises de position, organise des groupes de travail en partenariat avec d'autres associations.

Partager les bonnes pratiques :

- L'IFACI se doit non seulement d'apporter des points de repère concernant les procédures et les règles de la profession mais également d'être un espace d'échange entre professionnels et un lieu de réflexion pour faire avancer les métiers de l'audit et du contrôle internes.
- L'IFACI participe à l'enrichissement professionnel de ses membres, par l'échange d'idées et d'expériences, dans le cadre des manifestations, des unités de recherche et des groupes professionnels qu'elle organise.

Professionnaliser les directions d'audit et de contrôle internes :

L'IFACI propose un ensemble de services et de moyens visant à améliorer la crédibilité des directions d'audit interne et de contrôle interne, et leur professionnalisme, à savoir :

- L'organisation d'une quarantaine de séminaires inter et de nombreuses formations intra touchant actuellement une soixantaine d'organisations ;
- La Certification professionnelle délivrée par IFACI Certification, attestant que les activités des directions d'audit interne sont « conduites conformément aux normes professionnelles » ;
- La préparation des examens : le CIA (Certified Internal Auditor) et le D.P.A.I. (Diplôme Professionnel d'Audit Interne), et leur organisation ;
- La réalisation et la publication de revues, d'ouvrages, de cahiers de la recherche et de tous autres supports d'information.

Définitions et rôles de l'audit interne et du contrôle interne

L'audit interne

L'audit interne est une activité indépendante et objective qui donne à une organisation une assurance sur le degré de maîtrise de ses opérations, lui apporte ses conseils pour les améliorer, et contribue à créer de la valeur ajoutée.
Il aide cette organisation à atteindre ses objectifs en évaluant, par une approche systématique et méthodique, ses processus de management des risques, de contrôle, et de gouvernement d'entreprise, et en faisant des propositions pour renforcer leur efficacité.
Du fait de la variété des domaines à couvrir et des missions à conduire, l'audit interne doit disposer d'une gamme de compétences toujours plus étendue.
La formation permanente constitue un facteur clé de performance au plan individuel et collectif.

Le contrôle interne

Le contrôle interne est un système de management qui implique de façon très intégrée tous les acteurs d'une organisation à commencer par les instances dirigeantes.
Il comprend un ensemble de moyens, de comportements, de procédures et d'actions adaptés aux caractéristiques propres de chaque organisation qui contribue à :

- la maîtrise de ses activités ;
- l'efficacité de ses opérations ;
- l'utilisation efficiente de ses ressources ;

et doit lui permettre de prendre en compte de manière appropriée les risques significatifs.

Le contrôle interne vise plus particulièrement à assurer :

- la conformité aux lois et règlements ;
- l'application des instructions et des orientations fixées par la direction générale ;
- le bon fonctionnement des processus internes de la société, notamment ceux concourant à la sauvegarde de ses actifs ;
- la fiabilité des informations financières.

L'audit interne

L'audit interne est devenu au fil des ans un outil de management de la direction générale, et ses travaux présentent à l'évidence un intérêt certain pour les réflexions et les décisions du Conseil et ses comités spécialisés, puisque son périmètre comprend aussi bien les processus opérationnels que les processus de gouvernance.
C'est maintenant un acteur significatif de la gouvernance, dans la mesure où, compte-tenu de sa relation permanente avec la direction générale, avec les autres acteurs du contrôle interne et avec l'audit externe, il est source d'information pour le Conseil et ses Comités spécialisés.
Son influence dépend de sa crédibilité et de sa légitimité fondées, parmi d'autres facteurs, essentiellement sur deux grands piliers : son indépendance et son professionnalisme.

Contacts

Louis VAURS, Délégué Général
Elisabeth WEISS, Directeur Développement Communication

IMA FRANCE (Institute of Management Accountants)
100, rue de Courcelles
75849 Paris cédex 17
Tél. : 01 56 21 05 60 - Fax 01 56 21 04 42
Site web : www.ima-france.com - E-mail : ima@ima-france.com

Ima-France, association à but non lucratif régie par la loi de 1901, est l'antenne francaise d'IMA, (Institute of Management Accountants). Né aux Etats-Unis, cet Institut compte aujourd'hui environ 100 000 membres dans le monde, et a pour vocation de regrouper les professionnels de la comptabilité, de la finance et de la gestion d'entreprise.
En quelques années, IMA-France a développé le nombre de ses manifestations et a acquis une audience reconnue au sein de la communauté financière française attestée par la qualité de ses conférenciers, le nombre de participants à ses petits déjeuners débats et la couverture de presse.

Objectifs

La vocation d'IMA-France consiste à développer l'échange international d'informations sur les méthodes d'organisation, de gestion financière et comptable ainsi qu'en matière d'administration de l'entreprise en :

- favorisant les échanges d'informations sur les méthodes et techniques de gestion comptable et financière ;
- développant les contacts personnels indispensables pour parvenir à une meilleure compréhension de ces méthodes et techniques ;
- veillant à la prise en compte des apports français par la communauté financière internationale ;
- donnant aux professionnels français accès à une base mondiale d'expériences et de doctrines.

Activités

IMA France organise des conférences techniques sur des thèmes d'actualité touchant :

- aux règles comptables nationales et internationales, concernant l'ensemble des secteurs d'activité (industrie, services, commerce, banque, assurance, OPCVM, associations, secteur public) ;
- aux principes et méthodes d'organisation et de gestion ;
- aux règles d'évaluation des entreprises ;
- aux systèmes d'information et de traitement des données ;
- aux questions juridiques et fiscales ;
- aux sujets économiques ;
- aux problèmes d'actualité, loi de finances, rapport annuel de l'AMF…

Ces petits déjeuners d'une durée de 1 heure 45 qui se tiennent généralement le mardi matin, (environ 25 par an) constituent un lieu de débat, d'enrichissement mutuel des connaissances et d'échange d'expériences.

Fichier

Le fichier d'Ima-France comprend 2 500 noms, qui sont essentiellement ceux des directeurs comptables de grands groupes (ABN Amro, Alstom, Bouygues, BNP Paribas, Bull, CNP, EADS, EDF, France Télécom, GDF, Vinci…) et des associés des cabinets d'audit internationaux (Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, Grant Thornton, KPMG, Mazars, PricewaterhouseCoopers) et des associés de nombreux cabinets français.
Un nombre croissant d'avocats (Gide, Salans, White & Case…) et de banquiers d'affaires participent à la vie de l'association, en raison notamment de l'enjeu crucial que représente pour leurs clients l'adoption prochaine des nouvelles normes comptables internationales IAS/IFRS.

Son Président est Jean-Pierre Colle, associé responsable du département « Valuation Services » du cabinet Grant Thornton.

Contact

Jean-Pierre COLLE, Président
Virginie SOLER, Déléguée Générale

SFAF (Société Française des Analystes Financiers)
24, rue de Penthièvre
75008 Paris
Tél. : 01 56 43 43 10
Site web : www.sfaf.com - E-mail : contact@sfaf.com

A propos de la SFAF

Depuis plus de quarante ans, la SFAF, association des professionnels de l'investissement et du financement, œuvre à l'amélioration des techniques de l'analyse financière ainsi qu'au développement d'une information économique et financière de qualité. Elle accompagne l'évolution des métiers et le passage d'un métier traditionnel vers de nouveaux métiers (Fusion-Acquisitions, ISR, immatériel, risque, crédit, CIF…). L'association compte aujourd'hui plus de 1 600 membres.

Une activité de défense de la profession des analystes

La SFAF joue un rôle actif auprès des autorités de Place, dans les débats ayant notamment pour objectifs l'amélioration de l'information financière et le développement du rôle des Analystes Financiers. Elle représente également la profession, au sein d'instances nationales, européennes et internationales sur des sujets tels que la déontologie, les normes comptables IASC/IFRS, «les normes internationales de présentation des performances (standard « GIPS »…).
La SFAF est membre de la Fédération Européenne des Associations d'Analystes Financiers (l'EFFAS), et de l'Association of Certified international Investment Analysts (l'ACIIA).

La SFAF et la formation

La SFAF, à travers son prestigieux centre de formation professionnelle, joue un rôle de premier plan dans la formation des professionnels de la finance de haut niveau et propose notamment deux cursus diplômants reconnus internationalement et validés par trois diplômes :

- Le CEFA : diplôme européen d'analyse financière, reconnu par l'EFFAS,
- Le CIIA : diplôme international d'analyses financière et de gestion d'actifs reconnu par l'ACIIA, enseigné dans 28 pays dans 11 langues,
- Le CIWM : diplôme des gérants de fortune reconnu par l'EFFAS et enseigné dans 5 pays européens, au Royaume-Uni et à Singapour.

Les programmes comprennent notamment :

- L'acquisition des techniques nécessaires à l'analyse financière, l'évaluation des actifs et la gestion d'actifs,
- La régulation au niveau national et international,
- La connaissance approfondie des marchés locaux (déontologie, mécanismes de Place, fiscalité …),
- La gestion patrimoniale.

La SFAF propose aussi des formations thématiques et « sur mesure » intra ou interentreprises et personnalisables.
Pour en savoir plus ou participer à nos formations, n'hésitez pas à consulter le site : www.sfaf.com

Les relations avec les « Emetteurs »

En tenant l'indispensable calendrier de Place, la SFAF accompagne les Emetteurs dans la préparation de leurs réunions de communication financière et la diffusion de l'information financière auprès des professionnels de l'investissement.

Elle met à leur disposition son savoir-faire et ses compétences dans les domaines suivants :

- Suivi des secteurs et des connaissances techniques (groupes sectoriels et commissions),
- Communication financière,
- Organisation de réunions d'information financière et tenue du calendrier de place,
- Mise à disposition de son carnet d'adresses, de ses locaux et fichiers. A travers ses 13 groupes sectoriels et 8 commissions (Comptabilité et Analyse Financière, Relations avec les Emetteurs, Développement Durable et Analyse Financière, Développement International, Déontologie, Evaluation, Valeurs moyennes, Immatériel) la SFAF est en mesure de répondre aux consultations nationales et internationales, tout en développant les liens entre analystes et Emetteurs.

Les CIF - Conseillers en Investissement Financier

La SFAF a créé en 2005 l'AACIF, Association des Analystes Conseillers en Investissements Financiers, agréée par l'AMF. L'AACIF compte aujourd'hui une centaine de membres exerçant cette profession réglementée de CIF, dont les missions sont orientées haut de bilan et expertise financière.

La revue Analyse Financière

Une revue trimestrielle qui aborde tous les sujets de la profession de façon très ouverte tout en répondant aux exigences de professionnalisme que requiert un monde économique sans concession.
Analyse Financière est articulée autour de trois rubriques :

- « Actualité » : L'adaptation aux nouvelles pratiques de marché : réglementations, outil, normes comptables…
- « Métier » : Une analyse approfondie des métiers de la finance, du Hedge Fund au capital risque, sans oublier la gestion, l'analyse financière et la recherche, ni les émetteurs.
- Un « dossier central » autour d'une thématique sectorielle ou géographique donnée.

www.sfaf.com

Connectez-vous sur le site web de la SFAF pour en savoir plus sur l'association, découvrir les services qu'elle propose à ses membres et aux émetteurs, ou envisager une formation.

Le Conseil d'Administration

Président :
- Patrick LEGUIL

Vice-président :
- Geoffroy de COATPARQUET

Trésorier :
- Antoine de MONTILLE

Administrateur membre du Bureau :
- Gaël FAIJEAN

Administrateurs :
- Anne-Marie BORDERIE
- Jean-Michel CABRIOT
- Bruno FARVACQUE
- Daniel FERMON
- Marc GOUGET
- Patrice LAMBERT de DIESBACH
- Christophe ROUVIERE

Secrétaire Général Adjoint :
- Bruno BEAUVOIS

Contact

Bruno BEAUVOIS, Secrétaire Général Adjoint
bbeauvois@sfaf.com

Ce qu'il faut savoir sur le marché Finances-Gestion

■ **Gestion financière du poste client**
(Contenu rédactionnel réalisé par l'AFDCC / Association Française des Credit Managers et Conseils) 14 à 22

■ **Loi de sauvegarde des entreprises** **14**

Préambule de Marcel Sengelin, Président du Tribunal de Commerce de Lyon 15
Les outils offerts au chef d'entreprise par la loi du 26 juillet 2005 16
Les outils de l'anticipation 16
Le dirigeant et son projet d'entreprise 17
La confidentialité 17
La maîtrise de la gestion de l'entreprise 17
Crédits bancaires et fournisseurs 17
Le sort des garanties données par le chef d'entreprise 18
Le sort des dettes 18
La responsabilité des dirigeants de société 18

■ **Le « coût complet du crédit clients » : un nouvel outil pour le credit management** **19**

■ **Loi de Modernisation de l'Economie** **21**

■ **Systèmes d'information** (Contenu rédactionnel réalisé par le CXP) 23 à 27

■ **Les systèmes d'information financiers face à la crise** **23**

Loi de sauvegarde des entreprises

Tableau Réalisé par Dominique Meles, extrait de son ouvrage « Le Droit en 100 tableaux», publié aux éditions DELMAS.

La sauvegarde des entreprises en difficulté

Procédure destinée à faciliter la réorganisation de l'entreprise afin de lui permettre de poursuivre son activité, maintenir l'emploi et apurer le passif, hors cession totale

L. 620-1 ; R. 621-1 — Dépôt au greffe de la demande d'ouverture de la procédure, par le seul débiteur, qui justifie de difficultés qu'il n'est pas en mesure de surmonter, mais avant toute cessation des paiements qui entraînerait son dessaisissement.

L. 620-2, L. 661-10 ; R. 621-2 — Procédure ouverte à tout commerçant, artisan, agriculteur, personne morale de droit privé, professionnel indépendant ou à statut réglementé. Le tribunal (T. com. ou TGI) ne décide qu'après avoir entendu le débiteur et les représentants du personnel.

Le tribunal peut commettre un juge pour renseignements. Puis il rejette la demande ou rend un jugement d'ouverture et désigne les organes, voire des auxiliaires, de la procédure :

- Un juge-commissaire, lequel peut désigner ponctuellement un technicien ;
- Un éventuel expert ;
- Un représentant des salariés, élu par eux, sous 10 jours du jugement d'ouverture ;
- 2 mandataires de justice : un MJ, et un AJ qui surveille ou assiste (AJ obligatoire si CAHT ≥ 3 M€ et salariés ≥ 20) ;
- **Eventuellement un chargé d'inventaire** (huissier de justice, commissaire-priseur judiciaire, notaire ou courtier assermenté) ;
- 1 à 5 contrôleur(s), créancier(s) demandeur(s) et bénévole(s) ; dont un représentant de l'éventuel Ordre professionnel.

Le Ministère public est présent si il y a eu un mandat *ad hoc* ou une conciliation dans les 18 mois.
L'administration de l'entreprise est assurée par son dirigeant.

L. 621-4 à 11, L. 622-1, 622-6 ; R. 621-2s., 10s., 13, R.6

L. 622-1 s., L. 627-3

Période d'observation
6 mois + 6 mois *[+ 6 mois (Proc. Rép)]*

L. 621-3 ; R.621-9 ; R622-1s.

- Interdiction de payer les créances antérieures ; interruption des procédures jusqu'à déclaration — *L. 622-7 ; R. 622-6 — L. 622-21s. ; R. 622-20*
- Arrêt du cours des intérêts. Arrêt intérêts et susp. poursuites contre personnes physiques co-obligées — *L. 622-28 ; R. 622-26*
- Poursuite des contrats en cours. Résiliation après mise en demeure ou bail futur non payé — *L. 622-13 & 14 — L. 622-13 & 21*
- Inventaire seul. Débiteur remet la liste de ses créanciers aux AJ-MJ — *L. 622-6 ; R. 622-4 & 5 ; L. 526-1*
- Publication du Jugement au BODACC. Avis du MJ aux créanciers sous 15 jours — *L. 622-24 ; R. 622-21*
  - *2 mois* → Déclaration des créances, même postérieures — *L. 622-17 IV, 22, 24 s. ; R. 622-23 & 24, R. 662-1*
  - *3 mois* → Action amiable ou requête, en revendication de propriété — *L. 624-9 s. ; R. 624-13 s.*
  - *6 mois* → Relevé de forclusion *(prorogation si omission du déb.)* — *L. 622-26 ; R. 622-24 s., R. 624-2*
- Désignation des éventuels contrôleurs par le juge-commissaire — *L. 621-10 ; R. 621-24*
- Paiement ou privilège des créances postérieures nécessaires à la procédure — *L. 622-17 s. ; R. 622-14 & 15*
- Vérification des créances : discussion au MJ sous 30 jours : admission — *L. 624-1, L. 622-27 ; R. 624-1 s.*
- Relevé des créances salariales et privilège des salariés — *L. 625-1 à 9. ; R. 625-1 s.*
- Bilan économique, social et environnemental. Info des organes — *L. 623-1, R. 623-1 & 2 ; L. 626-8*
- Sous 2 mois du jugt d'ouv., les AJ-MJ font rapport au juge-com. et saisissent la Commission de remise des dettes publiques — *L. 621-8 ; R. 621-20 — L. 626-6*

L. 626-1 s. L. 627-3 ; R. 626-1 s.

Projet de plan de sauvegarde*, sur 10 (ou 15) ans maximum. Eventuelles remises de l'Administration
Le déb. ou l'AJ communique les propositions de règlement du passif, aux MJ et juge-commissaire. — *L. 626-6 ; R. 626-9 à 16*

Consultation, par le MJ, de tous les créanciers qui ont déclaré — *L. 626-5 s. ; R. 626-7*

Si comptes certifiés, **et** salariés > 150, **et** C.A. > 20 M€ ; **ou** autorisation du juge-commissaire :

- Consultation par l'AJ.
- **AJ avise ch. fourn. et ets. de crédit. - puis discussion dans les 20-30 jours - ...**
- ... des créanciers, sauf ceux des comités
- **...** du comité des ppx créanciers > 3% TTC
- ... du comité des ets. de crédit
- ... des représ. de la masse des obligataires

Majorité des 2/3 des créances TTC des votants — *L. 626-29 s. ; R. 626-52 s.*

Tribunal arrête le plan. Fin de la période d'observation.
L'AJ ou le MJ est nommé commissaire au plan (CEP).
Le plan s'applique aux cautions, personnes physiques — *L. 626-1, 9 & 11 ; R. 626-1 7 s., L. 626-25*

Tribunal refuse le plan et convertit en **RJ** (redressement judiciaire), ou prononce la **LJ** (liquidation judiciaire). — *L. 622-10 ; R. 626-21 & 22*

Plan tenu ou passif payé — *L. 622-12, R. 622-12 ; L. 626-28*

Plan non tenu. Le tribunal peut décider sa résolution et prononcer la **LJ** si cessation des paiements — *L. 622-11, L. 626-27 ; R. 626-47 s.*

L. 626-24 & 28 : R. 621-25. R. 622-12. R. 626-22 & 38 s.

Compte-rendu de fin de mission des AJ, MJ, CEP

Si les engagements du plan ont été tenus, le CEP, le débiteur ou tout intéressé peut demander au tribunal le constat de son achèvement.

Le tribunal peut - Mettre fin à la procédure (difficultés disparues).
- Ordonner la cessation partielle d'activité.
- Convertir en RJ si CdP antér. ou prononcer la LJ avec fin de la période d'observation.

L. 621-12, R. 621-26 ; L. 622-10, L. 626-1, L.626-23 ; R. 622-10 & 11 ; L. 622-11 ; L. 622-12 ; R. 621-26

Préambule de Marcel Sengelin, Président du Tribunal de Commerce de Lyon

« La loi de sauvegarde des entreprises du 25 Juillet 2005 a représenté une avancée considérable dans le traitement des difficultés des entreprises tout particulièrement avec l'instauration de la procédure de sauvegarde.

De nombreux articles et publications ont parus au sujet de ces nouvelles dispositions législatives mais destinées pour l'essentiel aux professionnels du droit.

Au sein de notre Tribunal, nous avons considéré que l'acteur principal dans ce dispositif est le dirigeant de l'entreprise et qu'il fallait par conséquent lui offrir un accès simple, direct et rapide à l'ensemble des questions qui se posent lorsqu'il est en face de difficultés prévisibles ou avérées.

C'est pourquoi nous avons réuni un groupe de travail pluridisciplinaire comprenant juges, procureurs, avocats, commissaires aux comptes, professeurs de droit, administrateurs et mandataires judiciaires afin de rédiger un guide pratique destiné au monde de l'entreprise.

Compte tenu des nouvelles dispositions de l'ordonnance du 18 Décembre 2008 et du décret du 12 Février 2009, nous avons décidé, avec les mêmes instances, de procéder à la mise à jour de ce guide et de le rééditer pour début octobre 2009.

Nous espérons ainsi contribuer à l'objectif du législateur, à savoir anticiper et traiter au mieux et au plus vite les difficultés des entreprises, et ce d'autant plus, comme l'a écrit Jean Monnet – et cela interpelle fort dans le contexte économique actuel - « les hommes n'acceptent le changement que dans la nécessité et ils ne voient la nécessité que dans la crise ».

La loi de « sauvegarde » des entreprises entrée en vigueur le 1er janvier 2006, améliorée par ordonnance du 18 décembre 2008, n'est pas une de ces innombrables lois-règlements qui viennent polluer, plus qu'elles n'éclaircissent, le fonctionnement de notre société.
Il s'agit d'une loi porteuse d'une vraie philosophie ayant pour ambition de faire évoluer les esprits aux fins de convaincre les chefs d'entreprise de voir dans le tribunal non pas une fin et une mise en danger personnelle mais un moyen de relance de leur projet et de préservation de leur responsabilité.

Cette loi procède tout d'abord d'un constat

Plus de 90 % des entreprises qui se présentent devant le Tribunal sont exsangues et ne peuvent plus être sauvées parce que leur dirigeant a préféré la « fuite en avant » et il est trop tard.

- Si l'on veut remédier à cette situation, il convient avant tout d'en analyser les raisons qui sont multiples et cumulatives :

La première raison se loge dans le sentiment d'échec et de trahison qui envahit le chef d'entreprise.

Il convient par conséquent de «déculpabiliser» le chef d'entreprise. Les Américains du Nord, qui sont encore marqués par la culture des pionniers, considèrent le «droit à l'échec» comme l'un des droits de l'homme et non pas comme un péché qui vous marque à vie.

L'anecdote veut même que Bill GATES choisit de s'entourer de collaborateurs ayant connu de telles difficultés car ils en sont ressortis plus intelligents et plus forts.

Quant à la peur de trahir ses créanciers, elle n'est le plus souvent en réalité qu'une irresponsabilité.

- Une seconde raison de cette fuite du chef d'entreprise en difficulté réside dans la crainte du tribunal.

Il est vrai que le mot implique la notion de jugement, voire de condamnation. Habité par les sentiments d'échec et de trahison que l'on vient d'évoquer, le chef d'entreprise redoute au mieux d'être évincé, au pire de voir sa responsabilité personnelle recherchée.

En procédure de sauvegarde, le Tribunal n'a ni la possibilité d'évincer le dirigeant de la gestion de son entreprise, ni celle de l'exproprier. Dans tous les cas, le chef d'entreprise reste maître de sa gestion.

Quant aux sanctions, elles représentent à peine 10 % des procédures ouvertes et correspondent généralement à des actes graves, souvent constitutifs par ailleurs d'une infraction pénale.

- La troisième raison qui fait hésiter le chef d'entreprise à recourir à l'outil des procédures collectives est la fameuse crainte de perdre tout crédit fournisseur et de manière générale la confiance de ses partenaires et clients.

Il est vrai que la France est le seul pays d'Europe où le crédit-fournisseur représente la part la plus importante du crédit aux entreprises (environ 42 %).

Et même si la Loi de Modernisation de l'Economie de l'été 2008 a notamment pour objet de réduire les délais de paiement, il faudra de nombreuses années avant que cette pratique s'infléchisse réellement (d'ores et déjà, de nombreux accords de branches ont été conclus pour retarder la mise en œuvre du dispositif de la Loi du 4 août 2008).

« *Dans la vie réelle* », la pratique révèle que cette crainte est exagérée.

Tout d'abord, il est toute une série de créanciers qui ne subissent aucun dommage de l'ouverture d'une procédure collective au profit de l'un de leurs clients.

Ensuite et seulement, tout le monde a besoin de travailler et beaucoup de fournisseurs hésitent à perdre un client, et ce d'autant plus que la poursuite des relations leur confère le statut de créancier privilégié.

Il s'ensuit que la sanction d'un paiement « *comptant* » **n'est pas automatique.** Cela dépend surtout de la capacité du chef d'entreprise à savoir communiquer auprès de ses partenaires.

- Il est vrai que pour « *réussir un redressement* », il faut que le chef d'entreprise reste motivé.

Sur la base d'un nouveau projet d'entreprise, la loi propose des avantages :

- la possibilité de résilier les contrats en cours et par conséquent de reconfigurer l'entreprise,
- le gel du passif qui offre une formidable bouffée d'oxygène et permet de reconstituer la trésorerie,
- des conditions d'ouverture plus souple en ce qui concerne la sauvegarde dont on n'exige plus que les difficultés constatées soient de nature à conduire l'entreprise à l'état de cessation de ses paiements,
- la possibilité pour le chef d'entreprise qui s'est engagé en qualité de caution de bénéficier des délais de la procédure ainsi que des éventuelles remises accordées à l'entreprise elle-même…

Il convient de rappeler ce qu'est l'état de cessation des paiements au regard de la loi car elle est la clé qui va permettre d'ouvrir ou de fermer des portes.

La définition de l'état de cessation des paiements telle qu'elle est donnée par la loi est la suivante :

« *Est en état de cessation des paiements l'entreprise dont les réserves de crédit ou les moratoires dont elle bénéficie de la part de ses créanciers ne lui permettent pas de faire face au passif exigible avec son actif disponible* ».

C'est seulement après avoir vérifié si l'entreprise est ou non en état de cessation des paiements que l'on pourra ensuite définir une stratégie et choisir une des voies offertes par la loi.

Les outils offerts au chef d'entreprise par la loi du 26 juillet 2005

La loi de sauvegarde décline aujourd'hui sept procédures de traitement des difficultés des entreprises.

1. Le mandat ad hoc

Cette procédure est ouverte au chef d'entreprise qui éprouve des difficultés juridiques, économiques ou financières sans être pour autant en état de cessation des paiements.

Le chef d'entreprise a la faculté, sans que personne ne puisse le lui imposer, de prendre rendez-vous de manière strictement confidentielle avec le président du Tribunal de Commerce qui, après avoir vérifié que l'entreprise n'est pas en état de cessation des paiements, pourra éventuellement désigner un mandataire ad hoc dont il déterminera la mission.

Ce mandataire sera en quelque sorte un médiateur qui bénéficiera de l'autorité et de la légitimité de sa désignation par le président du tribunal de commerce.

Il pourra aider le chef d'entreprise à négocier au mieux avec ses partenaires, l'intervention d'un tiers, bénéficiant de l'expérience de ces situations difficiles et du recul nécessaire, pouvant être extrêmement bénéfique et ayant déjà fait ses preuves au cours des années précédentes.

Il s'agit cependant d'un outil dont l'efficacité n'est avérée que lorsque l'entreprise se trouve faire face à un petit nombre de partenaires.

2. La conciliation « constatée »

La procédure de conciliation est ouverte aux personnes exerçant une activité commerciale qui éprouvent une difficulté juridique, économique ou financière, avérée ou prévisible, et qui ne se trouvent pas en cessation des paiements depuis plus de 45 jours.

Là encore, il s'agit d'une démarche parfaitement volontaire du chef d'entreprise, bénéficiant d'une totale confidentialité comme dans le cadre du mandat ad hoc.

Le chef d'entreprise pourra même proposer au président du tribunal le nom d'un conciliateur.
A la différence du mandat ad hoc, la conciliation est enfermée dans un délai de quatre mois pouvant être prorogé d'un mois supplémentaire par le président du tribunal.

Dans l'hypothèse où un accord intervient avec l'ensemble des partenaires de l'entreprise, cet accord fait l'objet **d'un constat** par le président du tribunal de commerce dans le cadre d'une ordonnance strictement confidentielle.

3. La conciliation « *homologuée* »

Les conditions sont exactement les mêmes que dans le cadre de la conciliation « *constatée* ».

Cependant, le chef d'entreprise, après avoir réussi sa négociation, peut demander au tribunal (et non plus seulement au président du tribunal) non pas de constater l'accord intervenu, mais de **l'homologuer.**

Cela entraîne bien une perte de confidentialité et de ce fait un risque de perte du crédit fournisseur. Néanmoins, l'homologation présente des avantages importants.

4. La sauvegarde

La procédure de sauvegarde est ouverte à une entreprise qui, sans être en état de cessation des paiements, éprouve des difficultés qu'elle n'est pas en mesure de surmonter.

Là encore, il s'agit d'une démarche uniquement volontaire de la part du chef d'entreprise.
Ouverte par un jugement du tribunal, qui est publié dans les journaux d'annonces légales, la procédure n'est pas confidentielle avec les conséquences sur le crédit.

En revanche, la procédure de sauvegarde entraîne un gel des dettes et une suspension totale des poursuites comme dans le cadre de l'ancienne procédure de redressement judiciaire.
Le tribunal désigne un administrateur qui normalement aura une simple mission de surveillance, le chef d'entreprise restant à la tête de son entreprise, y compris dans le cadre de la signature des chèques.
La procédure est enfermée dans un délai d'un an (six mois + six mois).

Une négociation se met en place avec la constitution de comités de créanciers représentant d'une part, les fournisseurs de crédit, d'autre part, les fournisseurs de biens et services.

Si les comités parviennent à un accord avec le chef d'entreprise sur un plan de sauvegarde, le chef d'entreprise pourra alors ensuite se tourner vers les organismes fiscaux et sociaux afin de leur demander également des remises de dettes.

Le chef d'entreprise pourra reconfigurer son entreprise, c'est-à-dire qu'il pourra résilier tel ou tel contrat en cours (contrat de bail, de leasing…) et bien entendu procéder à des licenciements.

Dans cette hypothèse, il pourra être recouru à l'intervention des AGS qui pourront faire l'avance des indemnités de licenciement si l'entreprise ne dispose pas des fonds nécessaires pour financer ces indemnités mais, à la différence de la procédure de redressement judiciaire, cette intervention des AGS n'est pas automatique puisque, par définition, l'entreprise n'est pas en état de cessation des paiements.
Enfin, les organismes publics (URSSAF, Trésor) pourront accorder des remises sur les impôts directs.

5. La procédure de redressement judiciaire

Il peut s'agir d'une démarche subie et non pas seulement volontaire.
La procédure est calquée sur la procédure de sauvegarde avec constitution des comités de créanciers.

L'entreprise est « *à vendre* » et un appel d'offres est lancé par l'administrateur judiciaire.

Néanmoins, deux tempéraments doivent être apportés à cette affirmation :

D'une part, rien n'interdit au chef d'entreprise de proposer un plan de redressement par apurement de son passif, ce que l'on appelle un plan de continuation.

D'autre part, l'administrateur judiciaire attend généralement un certain délai pour lancer un appel d'offres, dans l'attente de voir précisément ce que donne la poursuite d'exploitation.

La négociation avec les créanciers reste en revanche inscrite dans le même cadre que celui de la procédure de sauvegarde.

La procédure de redressement judiciaire est enfermée dans un délai d'un an : deux périodes de six mois comme la procédure de sauvegarde, une période de six mois supplémentaires pouvant être requise par le ministère public dans des cas particuliers (comme d'ailleurs en procédure de sauvegarde).

6. La procédure de liquidation judiciaire

La procédure de liquidation judiciaire est destinée à mettre fin à l'activité de l'entreprise, dont le redressement est manifestement impossible, ou à réaliser le patrimoine du débiteur par une cession globale ou séparée de ses droits ou de ses biens.

Le tribunal de commerce ne s'occupe plus de la convalescence de l'entreprise, comme dans la procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire, mais de sa disparition et du transfert de son exploitation sous une autre forme.

La liquidation peut être demandée en début de procédure ou peut être le résultat de l'échec :
- d'une conciliation,
- d'une procédure de sauvegarde,
- d'un redressement judiciaire.

7. La procédure de liquidation judiciaire simplifiée

Une procédure de liquidation judiciaire simplifiée est prévue s'il apparaît que l'actif du débiteur ne comprend pas de biens immobiliers, que le nombre de ses salariés n'a pas été supérieur à cinq au cours des six derniers mois et que son chiffre d'affaires n'est pas supérieur à 750 000 €.

Les outils de l'anticipation

La loi de sauvegarde décline aujourd'hui sept procédures de traitement des difficultés des entreprises

Les Acteurs

Il n'est pas facile de détecter les difficultés susceptibles de créer des crises ultérieures graves ; les dirigeants ont le souci de préserver l'emploi, l'activité économique, la confidentialité et leur liberté d'entreprise.

Extrait du questionnaire de prévention amont proposé par le tribunal de commerce de Lyon

Questions clés	Mesures suggérées en démarche interne avec l'aide éventuelle des conseils de l'entreprise	Réponse Niveau1 Non concerné	Réponse Niveau 2 Mineur ou ponctuel	Réponse Niveau 3 Sérieux ou fréquent	Réponse Niveau 4 Alarmant ou constant
3. Est-ce que j'ai des problèmes de trésorerie au point de décaler des règlements de fournisseurs, de TVA, de charges sociales, de salaires ?	- analyser les causes - établir un échéancier pour déterminer la nature ponctuelle ou saisonnière (plan de trésorerie sur 12 mois), ou structurelle (plan de développement sur 3 ans) de la situation	☐	☐	☐	☐

Toutefois un certains nombre d'acteurs permettent à l'entreprise d'anticiper ses difficultés :

- les présidents des tribunaux de commerce qui disposent des comptes sociaux déposés aux greffes et d'indicateurs de facteurs de risque, peuvent convoquer confidentiellement le dirigeant,
- les URSSAF, qui ont mis en œuvre des outils de diagnostics de la solvabilité des entreprises en défaut de paiement de leurs cotisations,
- la commission des chefs de services et des représentants des organismes de sécurité sociale (CCSF), chargée de procéder à l'examen de la situation des entreprises en retard de paiement des échéances fiscales et sociales,
- le CODEFI (pour les entreprises de moins de 400 salariés) ou le CIRI (plus de 400 salariés), chargés d'examiner et de traiter les difficultés des entreprises,
- les commissaires aux comptes qui ont un devoir d'alerte,
- les experts comptables, les banques, les avocats-conseils,…

Le questionnaire de prévention amont

Le tribunal de commerce de Lyon propose un questionnaire de prévention amont des difficultés.

Constitué d'une trentaine de questions, couvrant l'essentiel de la problématique de la prévention des difficultés, il permet au dirigeant de l'entreprise de contrôler efficacement son exposition aux risques.

Les réponses peuvent être apportées par lui-même, toutefois pour une meilleure objectivité, nous conseillons que celles-ci soient validées par le collaborateur principal ou le conseil référent.

Les 30 questions couvrent les rubriques ; comptabilité, finance, économie, juridique et management.

A chaque question, sont associées des mesures suggérées, permettant ainsi au dirigeant de se positionner par rapport à celles-ci, selon le niveau d'accomplissement.

Enfin le questionnaire est complété par un référentiel qui permet au dirigeant de trouver dans l'arbre des causes des difficultés celles qui semblent les plus directement concernées par la question, ainsi que les bonnes pratiques.

Le dirigeant et son projet d'entreprise

A l'issue du questionnaire et de la revue des possibilités de réduction des risques et de la mise en place de solutions durables, va émerger un projet d'entreprise. Le projet peut se résumer par un nouveau plan d'affaires et une évolution du modèle économique. En fonction des difficultés de sa réalisation, trois scénarios sont envisageables :

- **« la dolce vita »**

le projet nécessite des ressources nouvelles ou une mise en œuvre rapide des moyens.
Les voies de solution concernent : l'arrêt ou la cession d'activités non rentables, la rupture ou la renégociation de contrats, …
Si celles-ci ne suffisent pas, l'entreprise devra recourir aux mandat ad hoc ou à la conciliation.

- **« on ne vit que 2 fois »**

Le projet nécessite des ressources financières trop importantes et le reformatage du projet ne permet pas de les réduire suffisamment. La Sauvegarde est probablement appropriée.

- **« le mort aux trousses »**

Le projet reformaté se confronte à des impasses financières qui subsistent et à une échéance rapide ; la cessation des paiements est avérée. La solution passe alors par le redressement judiciaire.

La confidentialité

La confidentialité est absolue dans toutes les phases de prévention conduites par le président du tribunal de commerce ainsi que dans le cadre des procédures de mandat ad hoc ou de conciliation.

La procédure de sauvegarde est publique. Ouverte par le tribunal et non par son président, elle fait l'objet d'une publicité dans les journaux d'annonces légales ainsi qu'au BODAC.

La maîtrise de la gestion de l'entreprise

Le chef d'entreprise n'est pas nécessairement dépossédé de ses prérogatives si les difficultés l'amènent devant le tribunal de commerce.

Aux termes de la loi de sauvegarde, le tribunal dispose d'outils adaptés au degré des difficultés qu'il rencontre.

Plus il est a même de traiter ses difficultés en amont, plus le tribunal peut lui venir en aide en lui garantissant la conservation du contrôle de son entreprise.

- **Mandat ad hoc et conciliation**

Les dirigeants conservent l'entière maîtrise de leur entreprise

- **Sauvegarde**

Les dirigeants conservent la propriété de leur entreprise, et sa libre disposition. Le tribunal peut toutefois subordonner l'adoption du plan de sauvegarde à l'incessibilité des titres sociaux.
L'administration de l'entreprise est assurée par son dirigeant, le tribunal a la possibilité de ne pas nommer d'administrateur dès lors que le chiffre d'affaires est inférieur à 3 M€ et le nombre de salariés inférieur à 20.

- **Redressement judiciaire**

Dans la pratique, un administrateur judiciaire est désigné pour assurer seul et entièrement l'administration de l'entreprise ou pour une simple mission de surveillance.

Crédits bancaires et fournisseurs

- La procédure de sauvegarde affectera sensiblement le crédit fournisseur, les crédits bancaires d'exploitation et les financements d'investissement.
- La conciliation et le mandat ad hoc seront moins pénalisantes en ce sens,
- Il est essentiel de ne pas rompre le dialogue avec ses fournisseurs stratégiques et ses banques pour trouver des solutions,
- Jouer la transparence et porter un projet pour retrouver la confiance des partenaires,

Importance du dessaisissement selon les procédures sur une échelle de 0 à 4 :

	Décisions Stratégiques	Décisions de Gestion quotidienne
Mandat ad hoc	0	0
Conciliation	0 si ordonnance de constat 1 si jugement homologué	0
Sauvegarde	1 si surveillance 2 si assistance	2 si assistance 3 si assistance
Redressement judiciaire	3 si assistance 4 si administration totale	3 si assistance 4 si administration totale

→ Plus la protection sollicitée est forte, plus le dessaisissement est important

- Si le chef d'entreprise anticipe bien des difficultés à venir, et si son entreprise est structurellement saine, des solutions existent :
- Financement du poste client par affacturage ou par Avance + d'OSEO,
- Crédit fournisseur maintenu grâce au CAP et au CAP +,
- Ligne de crédits courts termes confirmées par OSEO,
- Si l'entreprise n'est pas en cessation des paiements, la saisine de Médiateur du Crédit permet de trouver des solutions de financement alternatives.

Le sort des garanties données par le chef d'entreprise

Les dirigeants de sociétés cautionnent fréquemment les engagements de leur entreprise. La suspension des poursuites qui résulte généralement des procédures collectives, s'appliquant à l'entreprise débitrice ne bénéficie normalement pas à la caution.

La nouvelle loi de sauvegarde a toutefois avantagé les dirigeants qui choisissent les voies de la conciliation ou de la sauvegarde. Cependant, les dispositions sont surtout favorables aux cautions personnes physiques.

Le sort des dettes

Sort des dettes dans les procédures de prévention

- Opposabilité aux créanciers et au débiteur de l'accord de conciliation en cas de constatation ou d'homologation par le Tribunal ;
- En cas d'accord homologué : privilège d'argent frais au bénéfice des créanciers ayant consenti un apport de trésorerie ;

Sort des dettes dans les procédures collectives

- Distinction entre les créances antérieures, nées avant le jugement d'ouverture de la procédure, et les créances postérieures qui sont nées après ce même jugement ;

Créances antérieures

- Interdiction des paiements, sauf pour les créances alimentaires, le cas de la compensation pour les créances connexes et les créances dont le paiement est autorisé par le juge commissaire ;
- Prise en charge par les AGS des salaires dus au jour du jugement d'ouverture de la procédure, sauf en procédure de sauvegarde ;
- Obligation de déclaration auprès du Mandataire judiciaire dans les 2 mois qui suivent la publication du jugement d'ouverture au BODACC, sauf hypothèse particulière de délai plus long, ou de demande de relevé de forclusion ;

Créances postérieures

- Paiement à l'échéance, à condition qu'elles soient nées régulièrement pour les besoins de la procédure ou de l'activité ou en contrepartie d'une prestation fournie au débiteur (créances « utiles ») ;
- Privilège du créancier postérieur en cas de non paiement d'une créance utile à échéance ;
- Déclaration obligatoire des créances « non utiles » dans les 2 mois à compter de leur date d'exigibilité au risque d'être inopposables à la procédure.

La responsabilité des dirigeants de société

Les procédures collectives n'entrainent pas automatiquement de sanctions à l'encontre des dirigeants. Un avantage considérable est accordé aux dirigeants qui ont choisi la politique de la prévention. Le succès d'un plan de sauvegarde ou de redressement exclu qu'une sanction patrimoniale leur soit appliquée.

- **Les sanctions civiles :**

Le dirigeant peut être condamné à combler l'insuffisance d'actif si celle-ci résulte d'une faute de gestion.

- **Les sanctions professionnelles :**

En fonction de son attitude au regard d'obligations lui incombant, le tribunal de commerce peut décider de la faillite personnelle, qui interdit de diriger ou de gérer toute entreprise ; ou de l'interdiction de gérer, plus sélective

- **Les sanctions pénales :**

Dans les cas les plus graves

A noter

Pour plus d'information, consultez le Guide pratique de la loi de sauvegarde aux éditions Acteurs de l'Economie.

Le « coût complet du crédit clients » : un nouvel outil pour le credit management

La crise économique qui s'est développée depuis 2008 a incontestablement mis le crédit management sous pression, sous le double effet de l'augmentation des défaillances et de l'urgence à maintenir le niveau de l'activité commerciale. Sans compter que l'agenda gouvernemental est venu jeter sur le champ de bataille la réduction règlementaire des délais de paiement, faisant de la saison 2008-2009 un cru hors normes pour le credit management. Mais les périodes difficiles sont souvent celles qui voient émerger les idées nouvelles.

L'idée selon laquelle le crédit clients peut se prêter à une approche par les coûts – donc à une démarche de construction de marge – mérite d'être citée au rang des enseignements de la crise.

Cette approche consiste à traiter les délais de paiement comme un accessoire du produit, qui mobilise des ressources de l'entreprise et mérite, à ce titre, de générer de la marge. Le coût de revient complet (« full costing ») d'un produit inclut de fait les charges liées aux délais de paiement, ce qui revient à faire une erreur si le produit est payé comptant ou s'il est assorti d'un délai différent du délai moyen pratiqué par l'entreprise. Le produit dont le coût de revient connu est 100 peut ainsi avoir un coût réel de 99 s'il est payé comptant, et de 101 s'il est payé à 90 jours. S'il est vendu 105 à comptant et 108 à crédit, la marge générée s'avère être supérieure à crédit : l'octroi des 90 jours de délais de paiement est donc bénéfique d'un point de vue de la construction de la marge.

Dans cette approche, le credit manager – qui est en quelque sorte l'artisan des délais de paiement dans l'entreprise – est donc formellement devenu gestionnaire d'un centre de profit, avec tous les retournements culturels que cela implique.

Dans un schéma de credit management traditionnel orienté strictement vers la maitrise des impayés, le credit manager incarne des intérêts perçus comme contradictoires par rapports à ceux de la force de vente. Au-delà des efforts pour imposer une forme de solidarité entre les uns et les autres (par exemple en objectivant les commerciaux sur le CA encaissé), c'est en général un principe de rapport de forces qui domine les relations entre la finance et le commerce, s'agissant des délais de paiement. Rapport de forces en interne et rapport de forces dans la relation commerciale, où la gratuité apparente des délais de paiement tend à les gonfler à l'excès si le client est fort. Pourquoi ne pas abuser de ce qui est gratuit, quand on peut ? A l'inverse, dès que le crédit clients se présente avec un coût, il devient un objet de vente, et pour le commercial une matière première nouvelle à exploiter. Et dès lors que le commercial retrouve une capacité de faire commerce, les délais de paiement vont perdre leur gratuité apparente et trompeuse : s'il doit payer, le client commencera à s'interroger sur l'opportunité ce mode de financement. Il mènera pour cela une analyse de coûts similaire, permettant aux deux parties d'approcher par la négociation des délais et un prix représentant leur intérêt maximum.

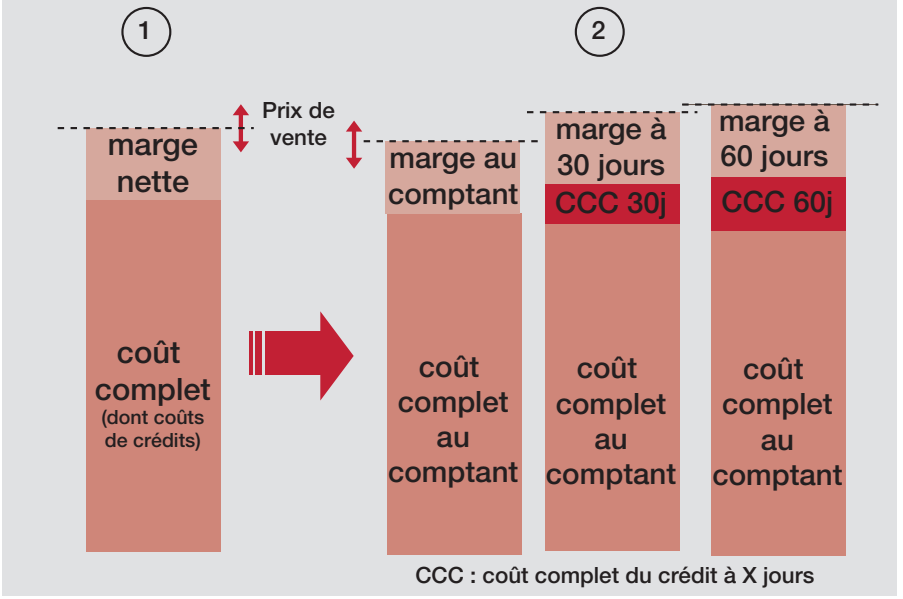
L'approche par les coûts des délais de paiement n'intéresse donc pas uniquement les credit managers et les commerciaux, elle consolide également la proposition commerciale de l'entreprise à ses clients. L'entreprise acquiert une capacité à la transparence et à la négociation sur un sujet que fournisseurs et clients ont un intérêt évident à discuter. En un sens, c'est bien une incapacité à la discussion et à l'autorégulation que la loi LME est venue sanctionner en ramenant autoritairement les délais de paiement dans un cadre raisonnable.

Par ailleurs, le développement d'une vraie démarche de « coût complet du crédit clients » permet de rendre plus discrets les dispositifs de cantonnement du risque, et notamment l'impopulaire limite de crédit. Lorsque la qualité d'un client se détériore, vient un moment où la réduction ou l'annulation de la limite de crédit étouffe les ventes, et crée donc frustrations et conflits internes. Sur la base d'un coût complet du crédit, cette détérioration conduit avant tout à un renchérissement des délais de paiement consentis :

- Au mieux le client opte pour une réduction du délai pratiqué, ce qui permet de réduire le risque en maintenant le CA ;
- Eventuellement il paye le prix d'un délai maintenu inchangé, ce qui permet au fournisseur de dégager un revenu complémentaire en rémunération du risque pris ;
- Au pire le client part à la concurrence … mais par sa propre décision et non parce qu'on a cessé de le livrer, ce qui préserve davantage la relation commerciale et la relation humaine.

Dans tous les cas, l'entreprise est gagnante par rapport à une gestion par la limitation du risque.

En période de crise économique, un équipement significatif des entreprises en méthodes de coût complet du crédit ne manquerait pas de produire un scénario de renchérissement du crédit inter-entreprises, à l'instar du crédit bancaire et des autres sources de financement. Au lieu de ça, nous avons assisté en 2008 et 2009 à un crédit inter-entreprise qui s'est grippé, avec des lignes coupées du jour au lendemain. Or l'on survit mieux à une augmentation du coût du crédit fournisseur qu'à un crédit fournisseur qui s'assèche brutalement. Une gestion par les coûts du crédit clients s'avère donc plus robuste face à la crise, de même qu'elle permet un ajustement plus dynamique dans la phase de reprise.



CCC : coût complet du crédit à X jours

Fiche de poste type pour un credit management intégrant une approche par les coûts

Objectif général de la fonction : vous contribuez, par la gestion des délais de paiement accordés aux clients, à la réalisation des objectifs de l'entreprise en termes de marge.

Détail des missions :

- Vous conduisez l'analyse de solvabilité des prospects et clients de l'entreprise, afin de formuler une opinion, que vous ajustez périodiquement en fonction de la criticité du risque et des enjeux pour l'entreprise.
- Sur la base de cette opinion, vous déterminez, par client ou par groupe de clients, le coût complet des divers délais de paiement pratiqués par l'entreprise, dans une forme qui assure l'autonomie de la force de vente pour l'ajustement des délais consentis sur chaque vente.
- Sur la base de cette opinion et du scénario de prise de risque établi par la direction, vous déterminez, par client, la limite de crédit.
- Vous participez à l'établissement et à la maintenance de l'intégralité de la documentation transactionnelle du cycle commercial, dans le but de réduire les litiges et de renforcer la qualité des créances de l'entreprise.
- Vous établissez avec les clients une communication destinée à assurer leurs règlements aux échéances convenues.
- Vous organisez et menez le cycle de relance pour l'encaissement des factures impayées, afin de maintenir le taux de retard dans l'objectif qui vous est assigné.
- Vous menez les démarches contentieuses en coopération avec les prestataires choisis.
- Vous vous assurez de la conformité et de l'exactitude des informations véhiculées par les systèmes d'information et susceptibles d'affecter vos résultats, le cas échéant conjointement avec l'audit interne.
- Vous prenez en charge le management des effectifs qui vous sont rattachés.
- Vous produisez une information managériale présentant vos résultats et vos indicateurs de productivité.
- Vous préparez le rapport à la direction générale sur la contribution des délais de paiement aux résultats de l'entreprise, et le cas échéant vous formulez des propositions de réorientation (objectifs, scénario de prise de risque, prévisions de marge et de pertes).

Pour aborder cette notion de « coût complet du crédit », l'entreprise doit travailler sur trois volets bien distincts :

- D'une part le coût du financement, qui représente ici la ressource mise à disposition par l'entreprise.
- D'autre part le coût du risque, qui représente pour simplifier, soit les impayés attendus, soit le coût du transfert de risque si l'entreprise est assurée-crédit.
- Enfin le coût de gestion du crédit clients, qui englobe tous les coûts engendrés par l'octroi de délais de paiement, qu'il s'agisse de frais de personnel ou de prestations achetées.

Le résultat doit être formulé de façon suffisamment simple pour être facilement manipulé par les forces de vente. C'est un coût à deux variables : d'une part bien sûr le client (selon sa solvabilité) et d'autre part la durée de crédit envisagée. Ce « costing » doit être ajusté de façon dynamique, au fil de l'évolution des clients, du coût de financement et de la politique commerciale de l'entreprise.

In fine, il ne s'agit guère que d'appliquer aux délais de paiement une démarche entrepreneuriale de bon sens, qui consiste à valider le niveau de marge d'une opération et à refuser les zones d'ombre. Ne pas renouer avec ce bon sens, c'est maintenir ses créances clients dans un statut de mal nécessaire, alors qu'elles ont le potentiel pour augmenter le niveau de marge. Pour finir de se convaincre, rappelons-nous toujours que ce mal nécessaire, c'est pour les clients une opportunité dont ils n'hésitent pas à abuser si la voie est libre, tandis qu'un accessoire négocié à son juste prix n'entraine pas l'entreprise au-delà du raisonnable, à l'écart de ses intérêts.

Pour aller plus loin

« Crédit inter-entreprises : le credit management doit-il se réformer ? » par Patrice Luscan.
Prix de vente 19,50 euros.
Editions EMS, juin 2009. Broché, 192 pages. ISBN 978-2-84769-109-2.
Collection Pratiques d'Entreprises, dirigée par Luc Boyer.
www.editions-ems.fr

Cet ouvrage présente un panorama complet des méthodes et outils de gestion des créances clients, et introduit le lecteur à la méthode du « Coût complet du crédit clients ».

Loi de Modernisation de l'Economie

Réforme des délais de paiement inter entreprises et dérogations : comment s'y retrouver ?

Par Jean-Louis DAVID, Secrétaire Général AFDCC

Impact de la LME sur le BFR : Toutes les entreprises peuvent en tirer profit !

Les Credit Managers d'entreprises sont très satisfaits de l'entrée en vigueur de cette loi parue au Journal Officiel le 4 août 2008 pour sa partie délais de paiement. De même tous ceux qui dans les entreprises ont cette mission, c'est à dire ceux qui doivent veiller à prévenir le risque d'insolvabilité des clients (et aussi des fournisseurs !) et qui doivent encaisser le chiffre d'affaires dans les délais négociés, sont eux aussi très heureux avec l'arrivée de ce nouveau texte !

En effet la pratique des relations financières entre le fournisseur et son client dispose désormais d'un cadre juridique précis, ce qui lui confère une réelle légitimité et offre de nouvelles opportunités :

- En fixant un délai maximum de paiement (45 jours fin de mois ou 60 jours nets date d'émission de facture, sauf dérogations temporaires et secteurs d'activité déjà réglementés – produits frais et transport), **la loi limite l'exposition aux risques.** En cas de sinistre, c'est moins de Chiffre d'affaires perdu qu'antérieurement lorsque la moyenne des délais de paiement se situait à plus de 60 jours. On sait aussi que la marge réalisée, si elle est faible, est un facteur d'aggravation en cas de sinistre. Plus la marge diminue, plus le chiffre d'affaires à réaliser pour compenser la créance perdue doit être fort. Le cumul des deux (délais de paiement longs et faible marge) amplifie considérablement la prise de risque.

- La LME **est une loi contraignante** (Loi de police) car elle prévoit dans son contenu un certain nombre de sanctions et d'obligations. Cette spécificité va lui conférer une plus grande efficacité :

- le rapport du commissaire aux comptes doit indiquer quelle est la pratique des entreprises dans ce domaine à compter des exercices ouverts depuis le 01/01/2009. Ce rapport est public et déposé avec les comptes sociaux de l'entreprise au greffe du tribunal de commerce du siège social de l'entreprise. Les commissaires aux comptes ont obligation d'alerter le ministre de l'économie lorsqu'ils constateront des comportements anormaux.

- les pénalités de retard sont renforcées (les pénalités sont fixées contractuellement. Si elles ne le sont pas, c'est le taux de la BCE + 10 % qui s'applique (au 07/05/2009= 11 %). Attention, le taux retenu par l'entreprise ne doit pas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal (soit pour 2009 trois fois 3.79 % = 11.37 %)

- si le délai convenu n'est pas respecté ou si les pratiques sont abusives, le tribunal peut être saisi en demande de réparation du préjudice subi. Les juges ont la possibilité de prononcer des sanctions civiles (jusqu'à 2 millions d'euros). Au besoin la DGCCRF peut elle-même saisir le tribunal compétent, même contre l'avis du fournisseur et obtenir ainsi une condamnation. Elle peut aussi demander à ce que le tribunal ordonne la publication de son jugement. Si les délais réglementés ne sont pas respectés, le tribunal a la possibilité de sanctionner les infractions pénalement.

- la loi définit de façon précise **ce que sont les pratiques abusives,** ce qui a pour effet de mieux identifier les limites acceptables dans les pratiques professionnelles.

- La baisse des délais de paiement oblige **l'entreprise à professionnaliser sa gestion**

- le processus allant de la commande à l'encaissement est plus court et il faut pouvoir **identifier plus rapidement tous les dysfonctionnements internes** faisant obstacles au paiement dans les délais négociés (choix des moyens de paiement, envoi des factures, lettrage des comptes, relances préventives…)

- par la mise en place de la loi, l'occasion est donnée aux entreprises de mettre **en place une véritable culture du CASH,** pour que toute l'entreprise agisse dans le sens des rentrées de trésorerie, vers l'optimisation durable du BFR (Besoin en fonds de roulement). Cette culture passe par une mobilisation générale de l'entreprise, la mise en place de démarches de prévention des risques dans le choix et le suivi des clients, et surtout la mise en place d'indicateurs de suivi et de critères d'intéressement pour constater et récompenser les résultats obtenus en matière d'optimisation du BFR.

En conclusion, nous estimons que **cette loi est une chance** pour réussir la modernisation du fonctionnement des entreprises et l'évolution de la culture d'un certain nombre d'entre elles.

Les bonnes pratiques observées dans les grandes entreprises et les services de Credit Management, doivent désormais être introduites dans toutes les entreprises. Les outils modernes de gestion mis à la disposition des décideurs tels que les systèmes d'informations performants, doivent être généralisés pour produire des indicateurs pertinents et fiables. Le décideur a besoin de véritables tableaux de bords décisionnels quelque soit la taille de son entreprise. C'est ainsi qu'il sera en mesure de piloter avec efficacité son activité et se donner les chances de sortir plus vite que les autres d'une situation économique délicate.

Même si cette loi nous semble très bénéfique pour l'ensemble des entreprises à terme, il subsiste encore des difficultés à appliquer cette loi au quotidien. La principale tient dans le fait que le législateur a souhaité permettre à certains secteurs d'activité de bénéficier de dérogations temporaires. Ces dérogations, élaborées par les Fédérations Professionnelles et déposées avant le 1er mars 2009 devaient faire apparaître un calendrier progressif de réduction des délais de paiement entre entreprises du secteur pour atteindre les délais initiaux de la LME au plus tard le 1er janvier 2012.

Ces dérogations, pour pouvoir être appliquées, doivent faire l'objet d'un avis favorable de l'Autorité de la Concurrence puis d'une publication de décret d'application.

Entre la publication de la LME et la date buttoir du 1er mars, beaucoup de demandes de dérogations ont été présentées (voir liste dans l'encadré). Au 30 août 2009 (date à laquelle nous écrivons ces lignes) seules certaines ont fait l'objet d'un décret d'application paru au Journal Officiel.

En voici la liste :

- Le jouet : *Avis favorable du 20/02/09 + Décret (JO du 02/05/09)*
- Le bricolage : *Avis favorable du 20/02/09 + Décret (JO du 02/05/09)*
- L'horlogerie, bijouterie, orfèvrerie, joaillerie : *Avis favorable du 20/02/09 + Décret (JO du 02/05/09)*
- La papeterie, fourniture et bureautique : *Avis du 14 Mai + Décret (JO du 27/08/09)*
- Le bâtiment et les travaux publics : *Avis favorable du 19/03/09 + Décret (JO du 02/05/09)*
- Le sanitaire-chauffage et le matériel électrique : *Avis favorable du 19/03/09 + Décret (JO du 02/05/09)*

- L'édition de livres : *Avis favorable du 9/04/09 + Décret (JO du 28/05/09)*
- Le pneumatique : *Avis du 14 Mai+ Décret (JO du 12/07/09)*
- La conserve alimentaire : *Avis du 14 Mai + Décret (JO du 12/07/09)*
- Les médicaments non remboursables : *Avis du 26 Juin*
- Le commerce des animaux de compagnie : *Avis du 14 Mai + Décret (JO du 12/07/09)*
- Les deux et trois roues : *Avis du 14 Mai + Décret (JO du 29/07/09)*
- Le nautisme : *Avis du 2 Juin*
- La distribution de produits de jardin amateur : *Avis du 2 Juin + Décret (JO du 27/08/09)*
- La quincaillerie industrielle : *Avis du 25 Juin*
- La quincaillerie outillage à main : *Avis 26 Juin*
- L'agro fourniture : *Avis du 26 Juin*
- L'agroéquipement : *Avis du 24 juin + Décret (JO du 27/08/09)*
- Peintures, encres, couleurs, adhésifs : *Avis du 25 Juin*
- Optique lunetterie : *Avis du 26 Juin*
- Tonnellerie : *Avis du 25 Juin*
- Articles de sport : *Avis du 26 Juin*
- Papier et industrie graphique : *Avis du 2 Juin*
- Matériels, consommables et industrie graphique : *Avis du 2 juin*
- Disques (CD et DVD musicaux) : *Avis du 25 Juin*
- Pêche de loisirs : *Avis du 26 Juin*
- Activités manuelles artistiques : *Avis du 8 Juin*
- Cuir : *Avis du 26 Juin*
- Produits acier pour la construction : *Avis 9 juin*
- Constructeurs et distributeurs de véhicules de loisirs : *Avis du 2 Juin*
- Composants, matières premières et accessoires véhicules loisirs : *Avis du 2 juin*
- Pisciculture continentale et marine : *Avis du 26 Juin*
- Compléments alimentaires : *Avis du 25 Juin*
- Bois ronds façonnés et bois sur pied : *Avis du 26 Juin*
- Commerce de gros de l'outillage automobile : *Avis du 26 Juin + Décret (JO du 23/08/09)*
- Armes de chasse et munitions : *Avis du 25 Juin + Décret (JO du 27/08/09)*
- Textile et habillement : *Avis du 26 Juin*

Les systèmes d'information financiers face à la crise

Par Louise Bancaleiro, Dorémi Management, affiliée Le CXP

le CXP
Tout bien pesé.

Contrairement aux années précédentes, le marché des éditeurs de logiciels financiers n'a guère connu en 2008-2009 de mouvements spectaculaires de fusions-acquisitions. Mais les éditeurs continuent à innover sur tous les fronts. Notamment pour s'adapter à la demande des entreprises dont les besoins de contrôle et de maîtrise de leur gestion financière, du fait de la crise et de la pression croissante du « cash », se sont considérablement intensifiés.

Alors qu'en 2006-2007, le marché des éditeurs de logiciels de gestion avait connu un certain nombre de rachats significatifs, souvent amicaux et parfois hostiles, les opérations de fusions-acquisitions ont marqué le pas depuis le début de la crise financière aux Etats-Unis. La disparition du financement bancaire, la frilosité des investisseurs et l'incertitude des marchés ont sensiblement réduit le nombre des transactions. L'année 2008 a été marquée en France par seulement deux opérations d'envergure dans le domaine du logiciel : les acquisitions des français Ilog (par IBM) et **GL Trade** (par Sungard), cette dernière opération étant la seule à concerner directement le marché du logiciel financier. La concentration des acteurs pourrait certes se poursuivre en 2009 dans l'Hexagone, la période étant propice du fait des faibles valorisations boursières Mais globalement, le marché est aujourd'hui mature, les acteurs finissant de digérer les acquisitions des dernières années.

Un marché désormais mature

Le marché des logiciels de gestion comptable et financière reste dominé par de grands acteurs internationaux dont les solutions de gestion financière ne constituent qu'un volet d'une offre logicielle large et diversifiée. L'OPA qu'avait réalisée **Oracle** sur l'ensemble PeopleSoft - JD Edwards a installé l'éditeur américain à la deuxième place du marché derrière le leader **SAP**. Le spécialiste de la base de données poursuit sa croissance externe en diversifiant son portefeuille de produits, en continuant de digérer les acquisitions de Siebel, éditeur de solutions de CRM, d'Hyperion, leader du CPM, d'Agile, éditeur de progiciel dédié au PLM ou encore de BEA, acteur du middleware. Parallèlement, **Microsoft** confirme ses positions sur le marché des progiciels de gestion, à travers la marque Dynamics. Citons également **Infor**, conglomérat constitué d'éditeurs rachetés les uns après les autres, qui avait acquis en 2006 SSA Global, une société concurrente dont la stratégie était peu ou prou la même. Aujourd'hui, Infor annonce un chiffre d'affaires consolidé de plus de deux milliards de dollars, le situant à la troisième place mondiale derrière SAP et Oracle.

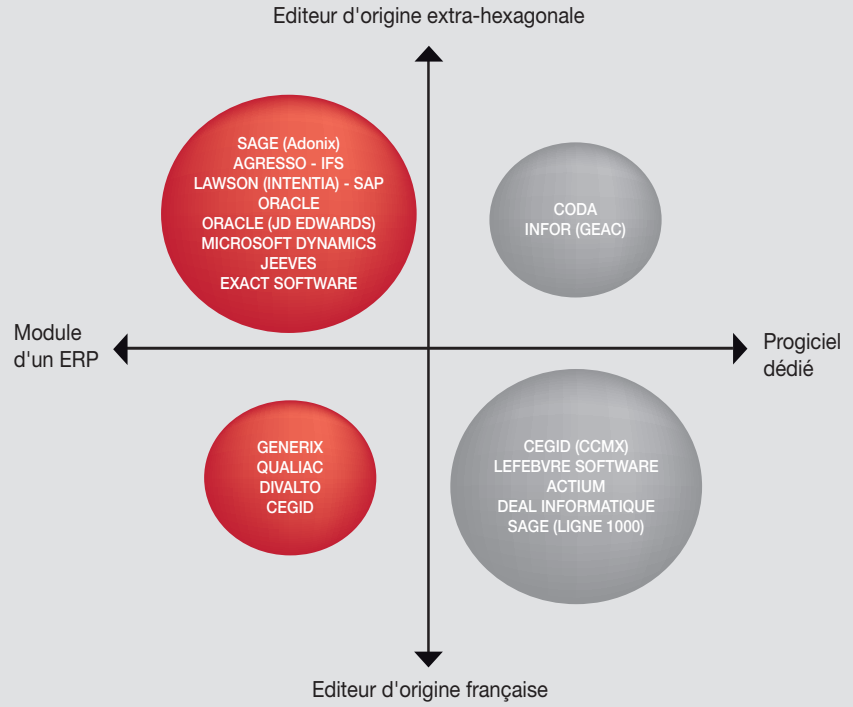
Sur le marché hexagonal, le rachat de CCMX par **Cegid** a permis à l'éditeur lyonnais de prendre la première place des éditeurs nationaux avec un chiffre d'affaires de 248 millions d'euros pour l'année 2008. La filiale française de l'anglais **Sage**, suite à son acquisition d'Adonix en 2005, a su compléter son catalogue en lançant deux nouvelles offres : Sage X3 Premium Edition, le progiciel issu du rachat d'Adonix, et Sage X3 Limited Edition, progiciel développé avec l'AGL Adonix et constitué d'éléments issus de X3. Rappelons enfin que **Lefebvre Software** acquis Scod, éditeur de progiciel de gestion comptable et **Unit4Agresso** a intégré dans son giron Coda, éditeur anglais de progiciels financiers.

On peut classer en trois catégories les éditeurs proposant des solutions dans les domaines de la gestion financière.

- En premier lieu, les vendeurs de solutions principalement **orientées vers la comptabilité**. Il s'agit généralement d'éditeurs dont le ou les produits historiques sont des progiciels de gestion comptable. Les fonctionnalités des produits proposés peuvent néanmoins dépasser ce cadre et toucher des domaines connexes tels que la gestion des immobilisations, la gestion des frais professionnels, la gestion des achats, la gestion de projets, la gestion des temps, etc. On peut citer dans cette catégorie Actium, Ares, Cegid, Coda (groupe Agresso), Infor (Geac), Lefebvre Software, Sage… Ces éditeurs sont plutôt orientés vers le mid-market que vers les grands comptes.

- La deuxième catégorie est constituée par les **grands éditeurs d'ERP**, toujours fortement présents dans les projets de systèmes d'information financiers. Ceux-ci ont en effet la capacité de proposer l'ensemble de leur offre sous forme intégrée (ERP) ou bien de se positionner avec un ou plusieurs modules (comptabilité, ventes, production…). Font partie de ce groupe tous les éditeurs de Progiciels de Gestion Intégrés possédant une offre comptable fiable et disposant d'une base installée importante, au premier rang desquels l'on trouve :

Le marché français des éditeurs de progiciels comptables et financiers



Source : Le CXP, 2009

SAP, Oracle (incluant les offres de Peoplesoft et de JD Edwards), Microsoft, Lawson (Intentia), IFS, Agresso, Exact Software pour les offres internationales), Sage, Qualiac, Deal Informatique, Divalto, Sylob pour les éditeurs français.

- Enfin, dans une troisième catégorie, on constate la présence **d'éditeurs spécialisés dans des domaines annexes à la gestion comptable** dont la position est renforcée par l'exploitation de niches technologiques ou fonctionnelles. On trouve ici des éditeurs tels que Sage (dont XRT) ou Reuters pour la gestion de la trésorerie ; Cegid, Vallis pour la gestion des immobilisations; Coveris (dans le giron de Sage), GetPaid, SideTrade pour la gestion du credit management et d'autres acteurs spécialisés par domaines. Pour ce qui est de la gestion de la performance financière (Corporate Performance Management), l'année 2007 fut celle de la concentration : Cartesis et Outlooksoft sont rentrés dans le giron de SAP, Hyperion dans celui d'Oracle, Cognos a été acquis par IBM. Ne demeure donc que SAS, parmi les grands acteurs mondiaux. En France, des acteurs comme Allshare ou Groupe AS font figure d'exception.

Une offre impactée par la crise

La concurrence très forte dans ce domaine de gestion, à quoi s'ajoutent la saturation du marché des grands comptes et les effets de la crise économique, contraignent les éditeurs à innover et à trouver des modes de différenciation, afin de fidéliser leur base installée, éventuellement gagner de nouveaux marchés et surtout répondre à une demande croissante d'efficacité et de flexibilité. **Mais les douze derniers mois sont particulièrement impactés par les effets de la crise économique sur les entreprises**, toutes concernées par une forte pression du « cash » et par des besoins accrus de maîtrise des risques et de leur gestion.
Les offres doivent intégrer ou mettre en avant les nouveaux besoins des entreprises :

L'optimisation de la gestion du BFR qui nécessite la maîtrise des postes-clés de la gestion des entreprises :

- **le risque clients et l'encaissement des créances** en permettant la mise en œuvre d'un crédit-management au sein des entreprises pour diminuer les risques d'impayés. Ce qui nécessite la connaissance précise des délais accordés par les assureurs crédit ou en interne dans l'entreprise, la mise en place de règles automatisées de relance des clients, un suivi formalisé des litiges passés et en cours par client, la génération de balances âgées, et le calcul des délais moyens de règlement par groupe de clients en nombre de jour de chiffre d'affaires. La dématérialisation des factures, assurant des économies substantielles, constitue aussi une tendance forte de la demande.

- **le suivi des délais de paiement aux fournisseurs et de la qualité de service de chacun** par la formalisation d'échéanciers, l'édition de balances âgées, la formalisation dans le système d'information d'un scoring fournisseurs réunissant les informations financières du fournisseur pour anticiper les risques de défaillances de l'un d'eux, mais aussi la mesure de la qualité de service de chacun ; qualité des produits et capacité d'honorer des commandes à date, par rapport à un prix.

- **la maîtrise des stocks et des conditions d'approvisionnement**, par la capacité d'identification de la rotation précise des stocks par catégorie de produits, l'identification des produits à fort potentiel commercial et à forte de marge de manière à assurer un taux de service optimal sur ces produits, la formalisation des conditions d'approvisionnements tant en termes de prix qu'en termes de minima de commandes, l'identification dans le système d'information de produits de remplacement en cas de rupture ou de défaillance d'un fournisseur, enfin, l'intégration de données historiques de ventes et de prévisions de ventes afin d'anticiper en juste à temps l'approvisionnement de produits à ventes récurrentes ou saisonnières.

- **la gestion de trésorerie**, par la mise à disposition rapide des informations sur les liquidités (combien, où et quand ?) ainsi que sur l'ensemble des flux afin d'anticiper les besoins de financement, de connaître et d'anticiper la trésorerie disponible et son affectation, ainsi que de gérer les risques liées aux changes et au taux d'intérêt.

Le pilotage de la gestion financière

Pour répondre à une demande d'aide au pilotage croissante due à la crise financière, les éditeurs proposent des offres décisionnelles interfacées à leurs produits comptables. L'idée est de permettre aux utilisateurs des informations financières d'avoir un accès direct aux informations et de pouvoir les manipuler à des fins de pilotage et d'analyse. Pour les besoins de premiers niveaux, les progiciels financiers exploitent généralement les outils décisionnels livrés conjointement aux systèmes de gestion de base de données sur lesquels ils s'appuient (par exemple Analysis Service pour SQL Server ou OLAP for Oracle). Il devient ainsi possible de créer des indicateurs, de zoomer sur les agrégats, jusqu'aux écritures et de réaliser des rapports simples, à partir des progiciels. Toutefois, pour des besoins plus complexes, il apparaît encore nécessaire de s'appuyer sur les solutions spécialisées du marché (Cognos, BO, SAS…). Certains éditeurs proposent à cette fin des entrepôts de données (datamarts) préparamétrés, ce qui permet d'en accélérer le déploiement.

La performance financière : le CPM

Le climat économique incertain des entreprises les oblige à porter une attention accrue sur la performance globale de l'entreprise. Ainsi, d'une approche segmentée des domaines de gestion, les entreprises se dirigent de plus en plus **vers une approche globale de l'activité.** Logiquement, les managers souhaitent une évolution de leur système d'information dans cette optique, à commencer par les systèmes de reporting. Les progiciels destinés au reporting d'entreprise ont donc commencé par adapter leur offre au système du Balanced Scorecard de Kaplan et Norton, avant d'élargir leurs produits à l'exploitation de tout type de métriques et de systèmes de pilotage stratégique.
L'évolution des outils décisionnels a en particulier permis d'envisager la refonte globale des systèmes d'information financiers, qui sont replacés dans une perspective de gestion globale de l'entreprise. Cette transformation a donné naissance au concept de CPM (pour Corporate Performance Management, aussi baptisé Business ou Enterprise Performance Management). La raison d'être du CPM est la mesure et l'analyse des performances au regard de cibles définies lors d'un processus budgétaire approfondi. La mise en place d'un système de reporting d'entreprise s'appuie sur plusieurs principes :

- la généralisation de la mise à disposition d'outils d'analyse, et donc d'un large accès à l'informatique décisionnelle dans l'entreprise,
- la généralisation de l'accès à des fonctionnalités collaboratives, devant permettre à tout salarié de participer activement à chacune des phases clefs du cycle budgétaire,
- la mise à disposition d'une information actualisée et documentée.

Gérer les données (financières) de référence

Assurer la qualité et la cohérence des données est une problématique majeure pour les organisations. Cela concerne les données essentielles telles que les informations liées aux clients, aux produits, aux partenaires, aux normes etc.
Au sein des entreprises, les données sont souvent traitées dans des formats variés, par des personnes, des services et des logiciels différents, sans que la dernière mise à jour soit nécessairement contrôlée et répercutée dans toutes les bases de données et progiciels concernés. C'est la source d'erreurs multiples et coûteuses qui ralentissent le bon déroulement des processus métier.
L'objectif du Master Data Management (MDM), ou gestion des données de référence, est précisément d'assurer la cohérence et la qualité des données. Pour cela, les outils de MDM vont gérer les données de référence dans un référentiel unique, les actualiser par une mise à jour centralisée, contrôler leur qualité et les diffuser dans l'entreprise selon les besoins des différents systèmes/applicatifs, ceci en respect des droits et des règles de sécurité.
Dans les communications inter-entreprises, la nécessité d'échanger des données fiables est évidente et dans certains secteurs il est indispensable, entre partenaires, d'utiliser un référentiel commun pour fluidifier et fiabiliser les chaînes logistiques : c'est notamment le cas dans le monde de la distribution avec les nomenclatures de produits.
La nécessité de gérer de façon cohérente, unifiée et en temps réel les données de référence de l'entreprise (clients, produits, etc.) apparaît nettement dans certains contextes : les projets d'intégration inter-applicatives ou d'intégration de données appellent une harmonisation et une cohérence des données de référence, la mise en œuvre de progiciels de gestion intégrés favorise une gestion cohérente des informations liées aux produits ou Product Information Management (PIM), la gestion de la relation client entraîne l'intégration des données clients ou Customer Data Integration (CDI), les problématiques rencontrées dans la grande distribution et les chaînes logistiques liées au commerce électronique suscitent des initiatives de synchronisation globale de données entre fournisseurs, distributeurs, etc. comme GDS (Global Data Synchronisation).

Le modèle des progiciels de reporting tels qu'on les connaissait, simples interfaces entre des systèmes comptables et un éditeur de tableaux de bord est dépassé et évolue vers un modèle plus proche des différentes directions métiers des organisations. La nouvelle génération d'outils est axée sur la gestion de l'ensemble du cycle budgétaire dans l'entreprise et sur les outils d'informatique décisionnelle. Pour la première fois peut-être, les organisations peuvent se doter d'outils de reporting fiabilisés prenant en considération l'ensemble des vecteurs-clefs de croissance de l'entreprise. L'idée est bien de se dédouaner (partiellement pour le moins) d'une approche exclusivement financière de l'activité, pour embrasser de façon élargie les préoccupations des autres acteurs de l'entreprise. Le Business Activity Monitoring (BAM) pourrait compléter efficacement le CPM. Ce dernier intervenant à un niveau stratégique tandis le BAM se situe à un niveau opérationnel.
Et ce, toujours dans l'objectif de créer davantage de valeur, dans un contexte économique en constante évolution. Or les acteurs les mieux positionnés dans l'organisation pour porter de tels projets restent les Directions Financières, du fait de leur maîtrise des structures internes de reporting.

Les normes IAS/IFRS et la mise sous contrôle de la gestion financière

L'application des normes IAS implique l'obligation de fournir une information comptable plus détaillée que celle présentée antérieurement dans les comptes consolidés, voire des informations auparavant non obligatoires au sein des documents financiers.
Les progiciels de comptabilité ne sont pas les seuls à être impactés par les normes IAS. Les contraintes les plus fortes portent en effet sur la gestion des immobilisations (prise en compte des unités génératrices de trésorerie (UGT), la gestion des biens par composants, suivi d'une double valeur des immobilisations, etc.), la gestion des instruments financiers (gestion de la juste valeur, etc.), la consolidation légale (information sectorielle, traitement des impôts, règles de consolidation, etc.). Au travers de ces normes, la tendance est à l'uniformisation de la tenue des comptabilités, rapprochant le modèle européen (normes IAS) du modèle nord-américain (normes US-GAAP et FAS). L'obligation de fournir une comptabilité établie au regard d'informations sectorielles, ainsi que l'exploitation des données financières dans des contextes géographiques hétérogènes ont poussé les éditeurs à proposer un large éventail de possibilités techniques, avec au cœur du dispositif les architectures full web, afin d'assurer à l'information gérée un maximum de fluidité. Parallèlement à ces améliorations, la gestion de différents référentiels, sur une base unique, est de fait devenue indispensable. Ainsi est apparu le concept de Master Data Management (voir encadré « Gérer les données (financières) de référence », qui propose de fédérer les données de référence (ou données de base - master data) dans un progiciel dédié.

Les autres axes de différenciation

Spécialisation / intégration

La concentration de l'offre profite aux éditeurs de progiciels de gestion intégrés, mais il reste des perspectives d'évolution pour les éditeurs spécialisés dans un domaine tel que la finance. En effet, tous les projets ne nécessitent pas la mise en œuvre de progiciels couvrant l'ensemble des besoins de l'entreprise et ces besoins peuvent s'avérer trop complexes pour qu'une offre généraliste y réponde parfaitement. Choisir une solution financière intégrée au reste du système d'information ou un produit complètement dédié à la fonction financière se fait en fonction des avantages et des inconvénients de chaque possibilité en fonction des besoins internes de l'entreprise.
Au crédit de l'intégration, on trouve la possibilité d'établir un bon compromis entre les exigences de l'entreprise et l'offre du marché, fonction par fonction. Ainsi une société ayant des besoins pointus en gestion de production ou en gestion de projets pourra avoir intérêt à privilégier un progiciel spécialisé sur ce point dans son domaine d'activité. Or, plutôt que d'opter pour l'activation des modules financiers de l'ERP retenu, qui pourraient se révéler inadaptés, son choix pourra alors porter sur un produit de gestion comptable spécialisé. Un autre avantage en faveur du choix de l'intégration de progiciels est la répartition des risques de dépendance vis-à-vis des fournisseurs.
A l'inverse, l'intégration augmente les coûts d'interfaçage tant lors de l'implémentation du progiciel (les applications doivent pouvoir échanger des informations sous forme de flux de données, aussi bien que si elles partageaient la même base de données) que pour sa maintenance (lors de chaque montée de version, il sera en effet nécessaire de valider le schéma de communication des différents progiciels entre eux et, très certainement, de le faire évoluer). Ceci peut être facilité par la mise en œuvre et l'utilisation d'un outil EAI par exemple (voir encadré : « La SOA : l'industrialisation de l'intégration »).

Prise en compte des besoins des PME

L'un des principaux défis auxquels sont confrontés les grandes éditeurs internationaux consiste à gagner des parts de marché sur le segment des PME-PMI, avec des solutions rapidement paramétrables et à des tarifs adaptés.
Ainsi, la verticalisation de solutions adaptées pour les plans comptables de secteurs spécifiques, telles que l'assurance et les mutuelles, le transport ou bien encore les sociétés d'économie mixte (SEM). Les « pure players » de la gestion comptable ont une démarche d'extension fonctionnelle vers d'autres métiers de l'entreprise. C'est le cas de Coda avec son offre Neon ou encore de Sage qui met en avant le concept de Financial Resource Planning (FRP) pour ses offres de gestion financière des entreprises.

Les offres en mode SaaS

Le principe du SaaS (Software as a Service) est la mise à disposition d'un logiciel accessible via Internet. Ce « service logiciel » est facturé en fonction de l'utilisation réelle qui en est faite. Le fournisseur administre les applications, les matériels et les services informatiques depuis un centre d'hébergement. Les progiciels sont délivrés sous forme de services : les usagers distants s'y connectent (généralement via Internet ou un réseau privé) au moyen d'un navigateur Web, d'un client riche (voir à ce sujet l'encadré « Le client riche ») ou encore d'un poste nomade (PDA, téléphone mobile). La mutualisation des dispositifs de sécurité, l'assurance de disposer toujours de la dernière version et la simplicité de déploiement sont des arguments séduisants. La flexibilité de la tarification et l'absence d'investissement lourd au départ sont également des critères à prendre en compte : le paiement est généralement mensuel, fixe (hormis une réévaluation périodique liée à l'indice Syntec, dont l'impact est mineur) et conclu pour une période déterminée. Un choix intéressant dans une période où les investissements informatiques doivent

La SOA : l'industrialisation de l'intégration

L'Architecture Orientée Services ou Service Oriented Architecture (SOA) est un type d'architecture de système d'information, dans laquelle les ressources et les fonctions sont organisées sous forme de services. Points clés de la SOA, ces services sont réutilisables et réorganisables entre eux, en fonction de l'évolution des besoins de l'entreprise, car ils sont normés. Il deviendrait ainsi possible de modifier la façon dont l'activité liée à une prise de commande de la part d'un client est organisée : un responsable comptable pourrait par exemple obtenir, sous forme de tableau de bord, toutes les nouvelles commandes enregistrées dans le système d'informations.
Ce même responsable comptable pourrait lui-même organiser ces informations et leur synthèse : par région, par client, par commercial. Techniquement, le service, au sens SOA du terme, sera un flux de données issu du progiciel de gestion commerciale. C'est ce même flux de données qui alimentera le progiciel comptable et imputera les comptes clients correspondant aux clients ayant passé commande.
Malgré l'apparition et la prolifération des ERP, force est de constater que les organisations (tant publiques que privées) font toujours face à des problématiques fortes liées à l'intégration entre elles des applications informatiques.
L'intégration peut en effet être anarchique : le nombre d'interfaces croît et leur maintenance est à la fois délicate et coûteuse. De fait, les différentes applications (progiciels ou développements spécifiques réalisés en interne) composant le système d'information évoluent sans réelle maîtrise.
La SOA s'inscrit dans la volonté d'industrialiser l'intégration. Dans ce contexte, le rôle du bus d'intégration est de fédérer les échanges entre les différentes applications ou même, à un niveau inférieur, entre les services. Cette approche doit permettre de minimiser les coûts de maintenance des interfaces, de faciliter l'ajout d'application et, in fine, de maîtriser enfin l'évolution du système d'information tout en assurant la pérennité des applications.
Cependant, il importe de comprendre que ce système impose un mode asynchrone d'interactions entre les applications (à l'inverse du temps réel d'un progiciel de gestion intégré qui repose sur l'utilisation d'une unique base de données) et qu'il convient d'utiliser des services basés sur des standards. Différents organismes travaillent à l'établissement de ces standards, notamment l'OASIS, l'OAG et le W3C. La mise en œuvre d'une démarche SOA présente cependant plusieurs facteurs de risque : un accroissement de la complexité du système d'information, une perte de contrôle sur le système d'information et une qualité médiocre liée aux performances des échanges. Dans ce contexte, une démarche SOA doit s'accompagner d'une réflexion liée à la gestion et à l'orchestration du système d'information : sa gouvernance.

prouver leur rentabilité, avant d'être engagés. Si les applications de gestion de la paie et de la gestion de la relation client semblent emporter tous les suffrages, le prochain domaine concerné pourrait bien être celui des progiciels de gestion comptable.
Pour ce qui est des progiciels financiers, l'offre est encore émergente, notamment pour la fonction comptable. Certaines offres dédiées à l'analyse des données financières proposent cependant des solutions en mode SaaS. Business Objects (SAP) propose par exemple des outils sous forme SaaS et Cognos (IBM) a acquis Celequest, société californienne éditrice de LAVA, un progiciel de tableaux de bord disponible en mode SaaS. Citons également Kyriba, pour la gestion de trésorerie.

Les solutions Open Source

Dans ce schéma, le progiciel est diffusé gratuitement, donc a priori sans garantie, en échange de quoi les utilisateurs, regroupés sous forme de communautés, s'engagent à diffuser les améliorations portées sur le produit. Les progiciels répondant à ce modèle pourraient bien devenir rapidement des références, car la place a été laissée vacante jusqu'à présent. En effet, le monde du logiciel libre, pour l'essentiel tourné autour des problématiques technologiques commence à voir naître des outils possédant des orientations applicatives et fonctionnelles. Un marché, qui fait prudemment suite à l'engouement pour l'architecture d'infrastructure LAMP (Linux, Apache, mySQL et PHP qui composent l'infrastructure de nombreux sites Web) et autres solutions, est bien en train de voir le jour. Car si les premiers spécimens (Compiere, ERP 5, TinyERP, OfBiz et Value notamment) connaissent aujourd'hui un succès d'estime, c'est parce que ces solutions peuvent devenir des alternatives aux solutions propriétaires. En effet, conséquences de l'ouverture de leur code source, ce sont bien la qualité inhérente des développements logiciels, les performances et la sécurité qui sont des arguments de choix et de poids.
Toutefois, pour les utilisateurs, les raisons qui feront pencher la balance en faveur d'un logiciel applicatif libre ne peuvent être de nature exclusivement économique. En effet, si les sources ne sont pas payantes, dans le sens où il n'y a pas de coûts de licence d'utilisation, en revanche la mise en œuvre, l'analyse, le paramétrage, la formation restent des opérations délicates qui peuvent nécessiter l'assistance de cabinets. De plus, la maintenance et le support devront être assurés en interne ou, là encore, par une société de service externe spécialisée sur le produit. Sur ce point précis, des sociétés commerciales prennent parfois le relais des communautés en proposant des contrats de support et de maintenance. C'est le cas par exemple pour ComPiere, ERP d'origine américaine, qui est distribué et supporté en France et au Benelux par Audaxis. Pour ce qui est des progiciels de gestion de la performance financière, des sociétés commerciales assurent le même type de prestations (voir à ce sujet l'encadré « intégration du décisionnel dans la gestion financière »). La volonté de posséder une certaine indépendance vis-à-vis des éditeurs est sur ce point prépondérante de la part des entreprises utilisatrices.
Malgré les évolutions dont bénéficient les progiciels comptables et financiers, le périmètre de la fonction semble être, de fait, arrivé à maturité. Ce point d'équilibre est atteint à travers le respect de certaines normes tacites, presque unanimement respectées par les produits présents sur le marché. Il existe de fait des fonctionnalités clefs, représentatives de l'état de l'art en la matière. Indépendamment des traitements plus évolués que pourront proposer certains éditeurs, on retrouve donc une base commune à l'ensemble de l'offre existante. Certains complètent leur offre par des modules ou des produits complémentaires : gestion des achats, des engagements, des immobilisations, des frais professionnels, outils d'analyse et de simulation.

L'enjeu des normes et des standards

Les besoins des entreprises en matière de transparence et de disponibilité de l'information financière sont en effet largement traduits par les nouvelles normes. On peut donc s'attendre à ce que d'ici à quelques années les systèmes offrent majoritairement un traitement accéléré de l'information en quasi-temps réel (fast-close), un accès généralisé aux outils de

L'intégration du décisionnel dans la gestion financière

Plus ergonomiques et moins chères qu'auparavant, les applications de gestion de la performance, intégrant des fonctions décisionnelles, se démocratisent. Le business model mis en avant est basé sur la prestation de services autour d'offres soumises à une licence Open Source. Pentaho propose ainsi un ensemble d'applications fonctionnelles : reporting de masse et ad-hoc (basé sur JFreeReport, solution de reporting Open Source), analyse (data mining et fonctionnalités OLAP basées sur Mondrian, un serveur OLAP Open Source développé en Java) et tableaux de bord. Enfin, l'intégration est réalisée par un ETL lui aussi Open Source, Kettle. Pentaho Corporation vend et distribue une solution « Premium » incluant un éventail de prestations associées.Jasper Report, outil de reporting en open source, utilise une technologie Java.
Au moyen d'un document XML, le progiciel facilite les éditions des rapports en différents formats vers des supports multiples : écran, mail ou imprimantes, en formats pdf, html, xls, csv et bien sûr xml. JasperSoft, société commerciale, propose une offre décisionnelle constituée entre autres de Jasper Report et de Talend, un ETL développé en France.
En terme d'architecture de système d'informations, il est fait grand cas actuellement de l'Architecture orientée services (SOA) dans le monde du progiciel. Il est vraisemblable que ce sont justement les applications de gestion de la performance qui seront concernées. Dans la mesure où l'utilisation du temps réel est moins justifiée que pour un système transactionnel, de type ERP par exemple, les progiciels de gestion de la performance pouvant tirer pleinement parti des promesses que véhicule la SOA.
Aujourd'hui en tout cas, l'architecture d'une telle application est composée de plusieurs progiciels. Ces progiciels sont interconnectés grâce à des outils d'intégration (EAI, ETL) ou, plus simplement, échangent des fichiers de données (fichiers plats, ASCII…).

Le client riche, ou les atouts de l'interface « web »

Le client riche constitue l'interface utilisateur ou interface homme-machine (IHM) d'un progiciel. Son architecture est basée sur les standards du Web. Le client riche apporte le même niveau d'ergonomie que le client d'une application client/serveur mais dans le cadre d'une architecture Web. Il contient tout ou partie de la logique applicative, ainsi que certains éléments comme les éléments de sécurité, le cache de données, les composants graphiques, et le protocole de communication avec le serveur. La présence de composants applicatifs autorise le travail en mode déconnecté depuis le poste client et favorise donc de fait la mobilité (PDA, téléphones mobiles, ordinateur portable en off-line). Cela implique un téléchargement initial d'objets métiers sur le poste de travail de l'utilisateur : la taille de ce package est de l'ordre de un à plusieurs dizaines de méga-octets. Pas d'affolement : compte tenu des capacités des débits actuels, cette installation n'est nécessaire qu'une seule fois et ne demande généralement que quelques minutes.
Pourquoi cette évolution, est-ce que l'architecture client/serveur ne suffisait donc plus ?
Plusieurs éléments de réponse permettent d'identifier les limites de cette architecture. Primo, le client lourd, traditionnellement associé au client/serveur, émane de l'éditeur et nécessite donc une maintenance de sa part. De son côté, la société utilisatrice doit déployer autant de clients lourds qu'il existe d'utilisateurs du progiciel concerné, tout en assurant les mises à jour en cas d'évolution. Ce processus d'administration est rarement automatisable. Secundo, la présence d'un serveur intermédiaire entre la couche de présentation (client) et la base de données allonge mécaniquement les temps de réponse : ainsi ce serveur applicatif est nécessairement interrogé en cas de rafraîchissement de page. Dans ce dernier cas de figure, toutes les données y compris les composants graphiques sont renvoyées vers le client, générant un trafic et une occupation de la bande passante importants.
Avec l'utilisation du client riche, le déplacement d'une partie de la logique applicative du serveur vers le client garantit leur indépendance. Notamment en ce qui concerne les langages de développement : le serveur applicatif peut être programmé dans un langage différent de celui utilisé pour le client, sans impact pour ce dernier. Bien entendu, cela suppose que le format d'échange de données entre le serveur et le client reste inchangé. Enfin, last but not least, les applications enrichies possèdent des caractéristiques ergonomiques traditionnellement réservées aux applications client/serveur telles que le glisser-déposer (drag & drop) d'un objet, d'un champ ou d'une donnée, des menus déroulants ou encore des onglets. Techniquement, il n'est en outre plus nécessaire de rafraîchir entièrement une page quand seules certaines des informations qu'elle affiche sont modifiées. Un bémol cependant : les raccourcis claviers, facteurs de gains de productivité, sont quasi-inexistants dans le cadre de l'utilisation d'une interface Web.

business intelligence et un lien direct entre outils de pilotage stratégique (planning stratégique, budget, reporting) et outils comptables.
Reste que ces enjeux progressent et passent sensiblement du domaine fonctionnel au domaine technologique. Ainsi les grands défis des années à venir porteront sur la qualité des interfaces (voir encadré « Le Client riche ») entre systèmes, indispensables à l'obtention d'une information complète, intégrant des données d'origines diverses, tant sur le plan géographique (et donc technique) que sur le plan fonctionnel. La logique applicative actuelle devrait se traduire par une intégration de plus en plus prononcée des systèmes d'information de l'entreprise (gestion commerciale, gestion financière, gestion de production, gestion des ressources humaines, etc.). L'orientation générale des éditeurs vers la SOA (Architecture Orientée Services) se pose en garant de l'évolution future des systèmes d'informations et de leur interopérabilité. Or l'existence de nombreux systèmes spécifiques dans les entreprises laisse une large place à la nécessité de mettre en œuvre des solutions d'interface efficaces, permettant de ne pas casser l'accélération du cycle de production de l'information.
Dans le même ordre d'idée, la question des standards technologiques est au cœur des préoccupations des éditeurs : les plus grands acteurs mondiaux mettent clairement en avant leurs plateformes techniques comme gage de pérennité de leurs offres. La place des web services dans les développements, ainsi que le choix d'une technologie dans ce domaine (Sun avec J2EE ou Microsoft avec .Net, SAP avec NetWeaver et Oracle avec Fusion) est à mettre en regard des préoccupations rencontrées sur ce thème dans les Directions des Systèmes d'Informations. L'adoption du XBRL, dans les échanges entre les établissements de crédit et la Banque de France depuis juin 2007, renforce elle aussi les interrogations liées aux orientations techniques à retenir.

L'offre des professionnels du Credit Management

Une offre de formation spécifique aux métiers du **Credit Management**

Finance, juridique, management, processus crédit, international, négociation et communication ...
Des réponses métiers pour :

- Optimiser ses rentrées de cash
- Vendre et encaisser à l'international
- Maîtriser les risques d'impayés
- Favoriser la cohésion d'équipe et le développement individuel
- Obtenir un diplôme BAC +2 Chargé de recouvrement
- Obtenir un diplôme BAC +5 Mastère en Credit Management *(en formation continue)*
- Faire reconnaître ses compétences grâce à la VAE *(Validation des acquis de l'expérience)*
- Bénéficier d'une fomation adaptée à votre entreprise

AFDCC
L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

L'AFDCC vous fait bénéficier de plus de 35 ans d'expérience et répond à toutes vos spécificités métier de manière pragmatique et très opérationnelle.

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQF

Toutes nos formations sont qualifiées OPQF

www.afdcc.com

Catalogue téléchargeable ou disponible sur simple demande.

Gestion financière du poste client

Assurance crédit / Affacturage 30 à 35

Gestion et recouvrement de créances 36 à 41

Information commerciale et financière 30 à 35

Un assureur crédit présent au moment où vous en avez le plus besoin !

CESCE vous apporte une gestion globale de votre poste Clients :

Informations financières, recouvrement des créances, indemnisation en cas d'impayés: autant d'atouts pour la pérennité de votre entreprise, pour sécuriser vos partenaires financiers (banquiers, factors), pour vendre mieux et plus.

- Contrat d'Assurance Crédit au 1er euro adapté à votre organisation.
- Contrat Top Up pour vous apporter capacités de garanties sur votre portefeuille clients.
- Cesnet et Cesnet Premium, outils de gestion de votre poste clients et de vos garanties.

Notre réseau commercial (agents et courtiers spécialisés) est à votre disposition.

Bordeaux - Lille - Lyon - Marseille - Nantes - Paris

Contactez-nous au :
01 49 52 90 38

CESCE
Assurance Crédit
14 rue de Marignan 75008 PARIS
www.cesce.fr

CESCE ASSURANCE CREDIT

Assurance et gestion des risques ■

14, rue de Marignan
75008 Paris
Tél. : 01 49 52 90 38 - Fax : 01 47 20 75 66
E-mail : paris@cesce.fr
Web : www.cesce.fr
Appartient au groupe CESCE

Equipe

Javier IBANEZ
Directeur du Développement International

Xavier RODRIGUEZ
Directeur Général France

Philippe DECAUDIN
Directeur Commercial France
pdecaudin@cesce.fr

Magali ZAFFRAN
Responsable Arbitrage France
mzaffran@cesce.fr

Cristina MARIN
Responsable Gestion Commerciale
cmarin@cesce.fr

Constancia HALAVAC
Responsable Projets Spéciaux
chalavac@cesce.fr

Angel LURI
Responsable Recouvrement
aluri@cesce.fr

Structure

Forme juridique : *SA créée en 1970 au capital de 9 200 000 €*

Chiffre d'affaires :
Monde 2009 : 426 M€

Effectif France :
40 personnes

Effectif Monde :
1600 personnes

Membre de : *Membre Fondateur du CIAC (Consortium International des Assureurs Crédit), AFDCC, COCEF*

Filiales et partenaires :
CESCEMEX (Mexique), SEGUREXPO (Colombie), SECREX (Pérou), La MUNDIAL (Venezuela), SECREB (Brésil), AUREA (Brésil), CASCE (Argentine), SMAEX (Maroc) - Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation, INFORMA D&B, EINFORMA, REINTEGRA, CTI, Participations dans EXPERIAN, SERFEL, E-QUALIFICA

Implantations et réseaux :
France : *Paris (75)*
Etranger : *Espagne, Portugal, Pérou, Colombie, Brésil, Mexique, Venezuela, Argentine, Maroc, Chili*

Compétences

■ Approche

Répondre aux attentes des entreprises de toute taille sur des solutions flexibles pour la gestion de leur poste clients, en mettant à leur disposition un contrat d'Assurance Crédit adapté à la taille et à l'organisation de l'entreprise.

■ Domaines d'intervention

- Assurance Crédit France / Export :

Présence directe en Espagne, au Portugal, en France, en Amérique du Sud (Brésil, Argentine, Pérou, Colombie, Mexique, Venezuela, Chili) et au Maroc avec la société SMAEX (Société Marocaine d'Assurance Crédit à l'Export).

CESCE est en mesure de **couvrir des acheteurs dans le monde entier.**

- Information financière et commerciale :

Notre base de données couvre 110 Millions d'entreprises.
Nos analystes financiers ont accès aux sources uniques que sont Informa et Informa D&B, complétées de sources privées et de bases de données enquêtées et sectorielles.

- Gestion des recouvrements de créances :

En complément de Reintegra, société du Groupe leader dans le recouvrement de créances et dans les effets impayés, nous effectuons pour le compte de nos clients assurés les démarches de recouvrement amiables et judiciaires par le biais d'un réseau international de correspondants implantés dans les pays des débiteurs.

- Information technologique et traitement de l'information :

Au moyen de sa filiale CTI, le Groupe CESCE dispose d'une large capacité à mettre en place des systèmes de traitement de l'information pour développer le commerce de ses clients au moyen des nouvelles technologies.

■ Prestations

Créé en 1970, le Groupe CESCE a été constitué pour apporter au marché les réponses liées au poste clients grâce à des solutions globales.

Ainsi, notre Compagnie est présente sur une gamme de services étendue à toutes les étapes de l'activité commerciale : Informations sur les entreprises (avant et après-vente), aide sur les décisions de crédit, couverture des opérations commerciales à court terme non seulement sur le marché Français mais également pour les exportations.

- Solutions Assurance Crédit Premier Euro
- Solutions Assurance Crédit TOP UP (second rang)
- Outils de gestion du poste client CESNET et CESNET Premium

Le Groupe CESCE se positionne comme référence en terme de **gestion intégrale du risque commercial.**

■ Moyens

Le Groupe CESCE a un effectif de plus de 1 600 personnes, environ 70 000 clients dans le monde (tous produits), et un Chiffre d'Affaires en progression de près de 25% en 2009, avec 426 millions d'Euros.

Le Groupe CESCE a dégagé un bénéfice net de 31 millions d'euros sur l'exercice 2009.

Notre service d'arbitrage se positionne chaque jour sur près de 8 000 demandes de garanties. Il gère des agréments sur 1 million d'entreprises dans le monde.

Sur la France, nos clients ont accès à tout moment à notre service arbitrage pour revoir des positions, ou disposer de compléments sur des décisions.

Notre service commercial, est au plus près du tissu économique, par le biais de nos conseillers commerciaux et de nos courtiers partenaires.

■ Références

TPE, PME et Grands Comptes tous secteurs d'activité.

Contact

Philippe DECAUDIN
Directeur Commercial
Tél. : 01 49 52 90 38
pdecaudin@cesce.fr

* Propice aux affaires réussies. **Business assuré. Succès assuré.

Assurez vos échanges commerciaux
et ouvrez-vous des perspectives
businessable* partout dans le monde.

HARRISON & WOLF - © D. Sutherland/Getty Images

GESTION DES RISQUES - ASSURANCE-CREDIT - RECOUVREMENT

Nos 6 200 collaborateurs accompagnent votre développement commercial partout dans le monde.

- Des spécialistes de haut niveau au contact de vos clients pour l'analyse et le suivi de tous vos risques.
- Un vaste réseau de professionnels du recouvrement pour la défense de vos intérêts.
- Une large gamme de solutions flexibles et innovantes.

www.eulerhermes.fr

Business insured. Success ensured.**

EULER HERMES
SFAC

Membre d'Allianz

EULER HERMES SFAC

1, rue Euler
75008 Paris
Tél. : 01 40 70 50 54 - Fax : 01 40 70 50 17
E-mail : accueiletservices@eulerhermes.com
Web : www.eulerhermes.fr
Appartient au groupe Euler Hermes

Equipe

Ludovic SÉNÉCAUT
Président du Directoire

Jocelyne de MONTAIGNAC
Membre du Directoire, Directeur Commercial et Marketing

Frédéric DAUDIN
Directeur des Ventes Courtage

Bruno GORSE
Directeur Général Euler Hermes SFAC Direct

Structure

Forme juridique : *SA à Directoire et Conseil de Surveillance créée en 1927 au capital de 90 330 400 €*

Chiffre d'affaires :
France 2009 : 365,2 M€

Effectif France :
981 personnes

Effectif Monde :
6200 personnes

Implantations et réseaux :
France : *39*
Etranger : *50*

Compétences

Approche

Euler Hermes SFAC, expert de la gestion du poste clients depuis 80 ans, favorise le développement commercial des entreprises dans le monde.

Filiale d'Allianz France, Euler Hermes SFAC, n° 1 de l'assurance-crédit en France appartient au groupe Euler Hermes qui est le n° 1 mondial de l'assurance-crédit.

Domaines d'intervention

Euler Hermes SFAC aide les entreprises à sécuriser leur poste clients en garantissant contre tous risques d'impayés en France et à l'international. Grâce à ses 3 services, la prévention des risques, le recouvrement des impayés et l'indemnisation des pertes, elle accompagne ses clients dans le développement commercial et international.

Euler Hermes SFAC anticipe l'évolution de la situation financière des entreprises grâce à une double compétence régionale et sectorielle permettant une analyse au plus près des risques.

Nos spécialistes du recouvrement prennent en charge l'ensemble des démarches amiables et judiciaires : le taux de récupération des créances impayées est ainsi optimisé.

Prestations

Les produits Euler Hermes SFAC ont été développés afin de répondre aux besoins particuliers de chaque entreprise réalisant son chiffre d'affaires en France et à l'international, quels que soient sa taille et son secteur d'activité.

Notre gamme de produits s'étend ainsi de la formule forfaitaire simplifiée pour les PME au montage sur mesure pour les grands groupes :

- **Timonia** destiné aux entreprises réalisant jusqu'à 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en France et à l'international bénéficie d'un fonctionnement simple et rapide. Leurs prises de décision sont facilitées par des réponses instantanées aux demandes de garantie. Leur trésorerie est préservée grâce à une indemnisation dans le mois suivant la déclaration d'impayé.

- **Artimon** destiné aux entreprises réalisant entre 2 et 8 millions d'euros de chiffre d'affaires permet d'obtenir une solution complète d'assurance-crédit et une simplicité de gestion.

- **Grand Angle** est le premier produit domestique et export d'Euler Hermes SFAC. Les entreprises bénéficient d'une couverture globale et personnalisable selon leur activité à l'export mais aussi selon leur mode de gestion.

- **World Policy** : partagée par l'ensemble des sociétés du Groupe Euler Hermes, la World Policy offre aux entreprises ayant une ou plusieurs filiales à l'étranger une solution souple et globale.

Avec EOLIS, Euler Hermes SFAC a développé un système de gestion en ligne des contrats très innovant.
Il offre de nombreuses possibilités : gestion en ligne des encours clients, déclaration des impayés, suivi de l'évolution des dossiers contentieux, consultation des bilans publics.

Avec SmartLink, Euler Hermes SFAC propose d'aller encore plus loin dans l'échange informatisé des données. Destinée aux grandes entreprises qui gèrent plusieurs milliers de lignes de crédit, cette solution consiste à interconnecter la base de données d'Euler Hermes SFAC aux systèmes d'information des assurés, afin d'automatiser l'ensemble des échanges : recherche d'entreprise, consultation des listes clients 1er euro, gestion des nouvelles demandes de garantie, actualisation des dernières décisions, suppression des agréments...

Moyens

Un dispositif de prévention unique spécialisé dans le suivi et l'évaluation de la solidité financière des entreprises :
- 28 délégations en France, un réseau national d'experts composé de 350 spécialistes de la prévention pour la collecte des informations et 40 arbitres avec une forte compétence sectorielle.
- Des équipes de professionnels du recouvrement avec 11 agences de recouvrement régionales.
- Une agence centrale de gestion des procédures collectives.
- Un réseau mondial par l'implantation dans plus de 50 pays du groupe Euler Hermes.

Secteurs d'activité

TPE, PME et Grands Comptes de tous secteurs.

Contact

Accueil commercial EULER HERMES SFAC
Tél. : 01 40 70 50 54
accueiletservices@eulerhermes.com

BNP PARIBAS FACTOR

Le Métropole - 46-52, rue Arago
92823 Puteaux cedex
Tél. : 01 46 96 93 00 - Fax : 01 46 96 93 09
E-mail : marketing@bnpparibasfactor.fr
Web : https://factor.bnpparibas.com
Appartient au groupe BNP PARIBAS

Financement des investissements ■
Gestion et recouvrement de créances ■

Equipe

Patrick de VILLEPIN
Président-Directeur Général

Contact

Accueil commercial
Tél. : 0 825 830 820

Structure

Forme juridique : *SA créée en 1994 au capital de 3 098 176 €*

Chiffre d'affaires :
France 2009 : 16 670 M€

Effectif France :
280 personnes

Certification :
ISO 9001 et ISO 14001

Membre de :
FCI (Factors Chain International), IFG (International Factors Group), ASF

Implantations et réseaux :
France :
Puteaux (92), Marseille (13)
Etranger :
Espagne, Portugal

Compétences

■ Approche

Filiale à 100% du groupe BNP Paribas, **BNP Paribas Factor est un acteur majeur du marché français de l'affacturage.**

BNP Paribas Factor accompagne ses clients hors de France, à l'export comme à l'import, en direct dans le cadre de BNP Paribas Factoring Network (BNP Paribas Factor France, Portugal, et Espagne, IFITALIA en Italie, TEB Faktoring en Turquie, BMCI au Maroc et bientôt en Belgique) ou via les réseaux mondiaux FCI (Factors Chain International) et IFG (International Factors Group).

BNP Paribas Factor est engagé dans une démarche sociétale et environnementale via les certifications ISO 14001 et ISO 9001 qui témoignent de la **qualité des processus et le professionnalisme des prestations fournies.**
Ces certifications couvrent l'ensemble des activités et services d'affacturage France, export et multidomestique de BNP Paribas Factor :
- Financement des créances clients et créances fournisseurs,
- Gestion de factures et back-up servicing de titrisation,
- Garantie contre l'insolvabilité des clients,
- Relance et recouvrement de créances clients.

■ Domaines d'intervention

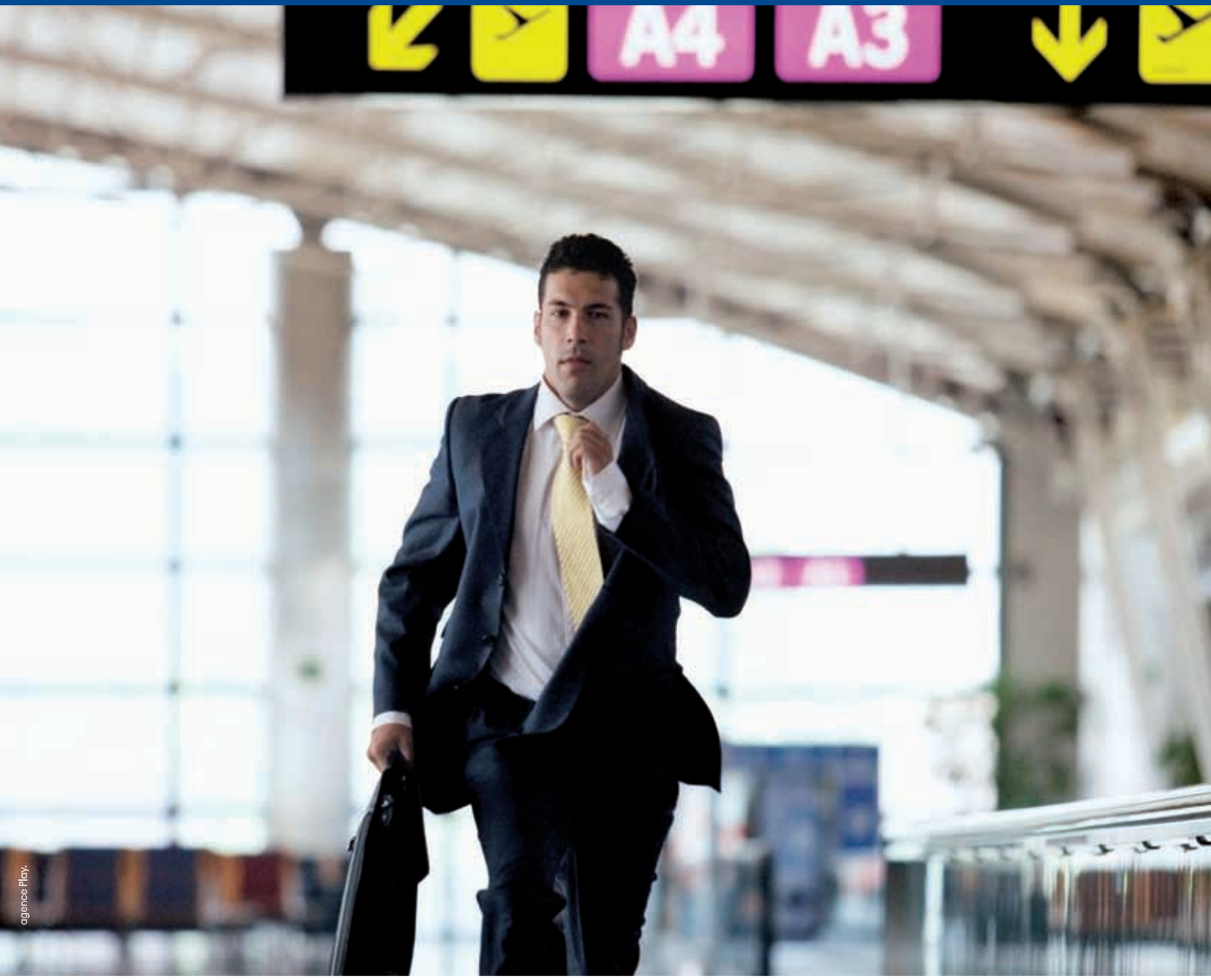
La gamme de produits de BNP Paribas Factor "**Solutions Poste Clients**" se décline sous 4 axes répondant aux besoins essentiels de la gestion du poste clients :
- la **connaissance** du poste clients : Analyse et Audit,
- la **protection** du poste clients : Assurance Crédit,
- la **gestion** du poste clients : Relance et Recouvrement,
- le **financement** du poste clients : Affacturage Complet, International, Cession de Balance, Reverse Factoring.

Grâce à la couverture nationale de BNP Paribas Factor, développez votre activité sur l'ensemble du territoire en toute sérénité.
Nos experts basés en région sont présents pour répondre au mieux aux besoins des entreprises et apporter un service efficace et innovant de gestion du poste clients.
BNP Paribas Factor vous offre une solution globale et performante pour faciliter le plein essor de votre activité domestique.
Solutions Poste Clients
FAITES DÉCOLLER VOTRE ACTIVITÉ !
Departure / Départ
07:05 Paris BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:05 Lyon BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:05 Marseille BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:05 Lille BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:15 Bordeaux BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:15 Strasbourg BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:20 Rennes BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
07:20 Toulouse BNP PARIBAS FACTOR Embarquement immédiat
Pour plus d'informations, contactez-nous :
N°Indigo 0 825 830 820
0,15 Euro ht/mn
factor.bnpparibas.com
CONNAISSANCE | PROTECTION | GESTION | FINANCEMENT
BNP PARIBAS FACTOR

TROP D' ENCAISSEMENTS À RETARDEMENT ?

Avec les juristes d'affaires du **Cabinet ARC**, leader depuis 20 ans du recouvrement de créances en France comme à l'international, réduisez votre BFR, améliorez votre DSO et gagnez en trésorerie.

Cabinet ARC, des solutions concrètes pour optimiser la gestion de votre poste clients.



agence Ploy.

Cabinet ARC
JURISTES D'AFFAIRES

Votre argent n'a pas de temps à perdre.

Tél. +33 (0)1 46 03 07 07 - www.cabinet-arc.com
102-104 avenue Édouard Vaillant - 92100 Boulogne - F.

CABINET ARC

102-104, avenue Edouard Vaillant
92100 Boulogne-Billancourt
Tél. : 01 46 03 07 07 - Fax : 01 46 03 99 66
E-mail : dlb@cabinet-arc.com
Web : www.cabinet-arc.com

Equipe

Denis LE BOSSE
Président

Florence JEGOUZO
Directrice Générale

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1989 au capital de 223 000* €

Membre de : *AFDCC, Chambre Syndicale Nationale des Mandataires, CNSP, DFCG*

Implantations et réseaux :
France :
Boulogne-Billancourt (92)

Compétences

Approche

Spécialiste du recouvrement de créances depuis 19 ans, le Cabinet Arc vous offre une véritable expertise juridique :

- **Défense des dossiers litigieux** de la phase amiable jusqu'au terme de l'exécution,

- **Rapidité de réflexion et d'action :** nos juristes d'affaires déterminent la procédure la plus adaptée au traitement du dossier pour un recouvrement efficace et rapide,

- **Tact et confidentialité :** vos dossiers sont traités dans la plus grande confidentialité et avec le tact nécessaire au maintien de bonnes relations commerciales,

- **Un interlocuteur privilégié** vous informe très régulièrement de l'évolution du dossier,

- **La consultation en ligne** vous permet d'être informé sur l'évolution de vos dossiers. Vous éditez vos reportings, statistiques et graphiques. Vous nous transmettez vos informations ainsi que vos nouveaux dossiers.

Domaines d'intervention

Nos juristes spécialisés dans le recouvrement de créances commerciales et bancaires interviennent dans de multiples secteurs d'activités tant en France qu'à l'étranger.

Prestations

- Recouvrement amiable et judiciaire (France et étranger),

- Gestion du poste client,

- Département Détectives d'Affaires,

- Audit et Formation.

Moyens

- **Nos juristes de haut niveau** experts dans l'exercice du recouvrement de créances gèrent vos dossiers jusqu'à leur terme. Leur maîtrise des procédures juridiques et des langues étrangères permet un recouvrement optimal,

- **Un réseau national d'Huissiers de Justice et un réseau international de correspondants**,

- **Une offre de services complémentaires :**

Notre **Département Détectives d'Affaires** contribue à l'évaluation du risque client et à l'optimisation du recouvrement en réalisant des enquêtes financières et des investigations.

Notre **Département Audit et Formation** permet de perfectionner votre poste client en vue d'améliorer la gestion du risque client et peut vous dispenser des formations à la carte adaptées à votre fonction et à votre secteur d'activité.

Secteurs d'activité

Tous secteurs d'activité :
- industries,
- commerces,
- banques,
- assurances,
- énergie,
- télécom...

Nous bénéficions d'une garantie financière délivrée par les Mutuelles du Mans.

Une assurance responsabilité civile professionnelle garantie, à concurrence de 760 000 euros, les conséquences financières relatives aux actions entreprises par le Cabinet.

Contact

Florence JEGOUZO
Directrice Générale
Tél. : 01 46 03 07 07
fj@cabinet-arc.com

La performance requiert toujours des choix stratégiques

- Détection, qualification et suivi des causes de retards de paiement (écarts qualité, litiges)
- Amélioration satisfaction clients
- Fidélisation clients

Développeur de capital clients

- Réduction durable : DSO encours échu
- Optimisation BFR

Accélérateur de cash

Moteur de performance

- Encaissement
- Lettrage, rapprochement
- Gain de jours de valeur
- Fiabilité

L'externalisation du poste clients, un choix stratégique

© Speeral 2010

3 rue du Temple - 31460 CARAMAN - +33(0) 562 186 411
www.igrec.fr - mail: infos@igrec.fr

GROUPE IGREC
Accélérateur de Cash

GROUPE IGREC S.A.S.

3, rue du Temple
31460 Caraman
Tél. : 05 62 18 64 11 - Fax : 05 62 18 64 23
E-mail : infos@igrec.fr
Web : www.igrec.fr

Gestion de trésorerie et cash management

Equipe

Bruno BLANC-FONTENILLE
Président
b.blanc-fontenille@igrec.fr

Albert QUENTREC
Directeur Associé
a.quentrec@igrec.fr

Jean BRIOT
Responsable Administratif, Financier et Contrôle de Gestion
j.briot@igrec.fr

Michel PIVOT
Directeur du Développement
m.pivot@igrec.fr

Céline BONNET
Responsable d'Exploitation Middle-Office & Ingénieur Support
c.bonnet@igrec.fr

Françoise BERTOUY
Responsable d'Exploitation Middle-Office & Qualité
francoise.bertouy@rafale.fr

Corinne RUIZ
Responsable d'Exploitation Back-Office
corinne.ruiz@rafale.fr

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1993 au capital de 201 620 €*

Chiffres d'affaires :
France 2009 : 4,2 M€
Prévisionnel France 2010 : 4,8 M€

Effectif France :
85 personnes

Certification : *ISO 9001 / Version 2008*

Membre de :
DFCG,
AFDCC,
Institut Esprit Service,
Observatoire de l'Externalisation (MEDEF)

Implantations et réseaux : France :
Caraman (31),
Paris (75),
Montpellier (34)

Compétences

Approche

Créée en 1993, la société IGREC est **le précurseur en France de l'externalisation de proximité de la gestion amiable du poste clients.**

IGREC réduit durablement l'encours commercial des entreprises par la relance préventive avant échéance et la relance amiable des clients.

Cette démarche qualité se traduit par une réduction rapide des retards de paiement, donc du DSO et du BFR, et une amélioration des relations clients liée à une réduction des litiges justement qualifiés en amont de l'échéance.

Domaines d'intervention

IGREC gère, sous forme d'externalisation partielle ou totale, permanente ou ponctuelle, la relance clients des grandes et moyennes entreprises.

1. Pré-relance en amont de l'échéance (contrôle "satisfaction clients") en amont de l'échéance :
- Contact systématique et régulier de l'ensemble des clients / débiteurs pour s'assurer du paiement des créances à l'échéance prévue,
- Détection et qualification des écarts de qualité et litiges,
- Transfert de l'information vers le client partenaire en vue du traitement correctif permettant de rendre les créances exigibles.

2. Suivi des règlements à date mais également relance amiable après échéance.

3. Back office
- Lettrage des comptes-clients,
- Encaissement des titres de paiement,
- Actualisation de la base données clients.

4. Reporting régulier :
- Mesure des résultats,
- Décisions sur les dossiers en instance,
- Root causes et pistes d'amélioration des processus,
- Conseil opérationnel.

Prestations

1. Pré-relance et relance amiable sur la France et à l'étranger par des acteurs de langue et de culture des pays concernés : Italie, Portugal, Espagne, Allemagne, Angleterre, Pologne, etc.

2. Assistance à la résolution des litiges

3. Back office

Moyens

- Utilisation et maîtrise des principaux progiciels de gestion du poste clients

- 85 salariés permanents.

- Collaborateurs de langue et de culture étrangère chargés de l'international.

- Des équipes et des collaborateurs dédiés à nos clients, responsables d'un portefeuille de clients débiteurs.

Secteurs d'activité

- Externalisation de la gestion amiable du poste clients: 75 % du chiffre d'affaires
- Back-office : 25 % du chiffre d'affaires.

Références

Secteurs de l'Industrie et des Services :
- Pharmaceutique / Médical
- Aéronautique
- Automobile
- Manutention
- Agro-alimentaire
- Informatique
- Bureautique
- Restauration Collective
- Transport
- Formation
- Filières bois...

Contacts

Bruno BLANC-FONTENILLE
Président
Tél. : 05 62 18 64 61
b.blanc-fontenille@igrec.fr

Virginie GUITTARD
Assistante de Direction
Tél. : 05 62 18 64 11
v.guittard@igrec.fr

HOPE DIAMANT FINANCES

4, avenue Emile
95160 Montmorency
Tél. : 01 64 92 24 21
E-mail : contact.@hopediamantfinances.com
Web : www.hopediamantfinances.com

Information commerciale et financière ■

Compétences

■ Approche

Parce que les créances sont précieuses...

HOPE DIAMANT FINANCES est une organisation de services à forte valeur ajoutée, qui se veut avant tout proche de ses clients.

Avec plus de 20 ans expérience chez les majors de la Finance, du Renseignement Commercial et du Recouvrement, Lionel Gauvillé et Bruno Guyot ont mis en commun leur savoir faire et leur sens du service client pour proposer une offre vraiment différente, orientée prioritairement vers la satisfaction client, l'obtention de résultats rapides et la qualité grâce à un engagement total et une très forte et rapide mobilisation des hommes.

Les Engagements :

La Rapidité :
S'inscrivant dans la politique de l'entrepise, HOPE DIAMANT FINANCES met tout en oeuvre pour réduire les pertes de temps liées à la gestion des dossiers.

Récupérer une créance, c'est bien. Rapidement, c'est mieux !

Pour cela,ont été pensés et créés le concept de "**gestion centifuge**" du dossier et une **offre commerciale spécifique** intégrant le temps de gestion du dossier dans le calcul des honoraires.

La Qualité :
Voulant renforcer la proximité et la satisfaction client, HOPE DIAMANT FINANCES s'est engagé dans une démarche qualité pour l'ensemble de ses activités.
Cela exige la mise en place de procédures régulièrement repensées, afin de répondre à toutes les exigences en terme de qualité de service.

Le Respect :
Porté par ses engagements, HOPE DIAMANT FINANCES assume ses responsabilités dans le respect non seulement de l'image de ses clients mais également du débiteur en tenant toujours compte du contexte global de la créance.

Chaque dossier est pour nous comme un défi !

Notre objectif : ETRE LA REFERENCE !

■ Domaines d'intervention

HOPE DIAMANT FINANCES gére non seulement le dossier en phase précontentieuse (amiable) mais aussi le recouvrement par voie judiciaire jusqu'à l'exécution.

■ Prestations

Afin d'optimiser les solutions d'aide à la gestion du risque client, HOPE DIAMANT FINANCES propose une offre large, si besoin sur mesure, de services, afin d'être un partenaire privilégié pour accompagner ses clients dans la durée.

Les Services :
- Le Recouvrement des Créances Commerciales en France et à l'International.
- Le Recouvrement des Créances Civiles en France et à l'International.
- La réactivation des créances passées en perte.

L'expertise et le savoir faire d'HOPE DIAMANT FINANCES permet également de répondre à des missions dans les domaines suivants :
- La Gestion du poste Client.
- La recherche de Renseignements Commerciaux (France et International).
- La relance des factures.
- La formation.
- La recherche de solution pour société en difficulté.

■ Moyens

Outre les moyens techniques qui sont bien sûr réunis,
HOPE DIAMANT FINANCES considère que la gestion et le recouvrement de créances sont des métiers où les hommes sont les valeurs les plus sures.

C'est pour cela que chaque dossier est géré par un interlocuteur non seulement unique mais surtout ayant une très forte compétence professionnelle renforcée par une expérience concrète réussie de la gestion d'un poste client en entreprise.

Cette approche professionnelle combinée à une offre commerciale unique permet une optimisation des résultats de recouvrement.

■ Secteurs d'activité

Bien qu'encore jeune, HOPE DIAMANT FINANCES compte déjà plusieurs centaines de clients de taille différentes-TPE-PME / PMI-Grandes Entreprises dans des secteurs aussi variés que sont :
- Les Services
- L'Industrie
- L'Agro alimentaire
- Le commerce
- Etc...

Ces premiers clients ont apprécié les résultats tant qualitatifs que quantitatifs obtenus par HOPE DIAMANT FINANCES et confient maintenant chaque mois leurs créances en retard de paiement.

Contacts

Bruno GUYOT
Tél. : 06 78 56 39 22
b.guyot@hopediamantfinances.com

Lionel GAUVILLÉ
Tél. : 06 76 40 28 69
l.gauville@hopediamantfinances.com

RECOGEST

24, rue de Clocheville
37000 Tours
Tél. : 02 47 20 60 16 - Fax : 02 47 20 26 92
E-mail : recouvrement@recogest.fr
Web : www.recogest.fr

Gestion de trésorerie et cash management

Equipe

Georges-Eric BARIL
Président Directeur Général

Arnaud CORDIER
Directeur d'Exploitation

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1979 au capital de 40 000 €*

Chiffres d'affaires :
France 2009 : 1,2 M€
Prévisionnel France 2010 : 1,5 M€

Effectif France :
16 personnes

Membre de :
AFDCC,
ANCR

Implantations et réseaux :
France :
Paris (75),
Orléans(45),
Tours (37),
Nantes (44)

Compétences

Approche

Expert en gestion du poste clients depuis plus de 30 ans, RECOGEST accompagne les entreprises et les PME dans l'amélioration de leur trésorerie et la réduction de leur BFR.

RECOGEST propose des solutions adaptées et sur mesure à chaque client en matière de gestion externalisée du poste clients et recouvrement de créances.

Notre méthodologie repose sur une personnalisation de nos actions en fonction des critères de l'entreprise (Activité, Taille, Typologie de clientèle) ainsi que sur les caractéristiques des créances confiées (montant, ancienneté, créance civile ou commerciale).

Nous privilégions une relation de proximité avec tous nos clients et attribuons à chacun un gestionnaire qui traite l'ensemble des dossiers de la phase préventive à la phase judiciaire.

Notre approche et notre savoir-faire nous permettent de dégager une performance supérieur à 80 % .

Notre force : être un partenaire à taille humaine sensibilisé au service client, capable de proposer des solutions sur mesure, fort d'une expérience de plus de 30 ans et dégageant une performance de réduction des délais d'encaissement de plus de 15 jours et un taux de récupération d'impayés de plus de 80 %.

Domaines d'intervention

RECOGEST prend en charge la gestion de toutes vos créances commerciales.

Prestations

1/ La relance préventive externalisée :
Cette prestation s'inscrit dans une démarche d'optimisation de la trésorerie et de la réduction du DSO (Délai de paiement).

RECOGEST intervient en amont de l'échéance et sous l'entité du client.

Associée à des objectifs de réduction des délais de paiement, la relance préventive à pour but d'identifier avant échéance, les causes de non paiements ou de litiges et d'éduquer les clients au paiement de leurs factures à l'échéance contractuelle.

L'externalisation de la relance comptable peut être partielle ou totale et est strictement dédiée à la gestion de créances commerciales de grandes et moyennes entreprises.

2/ Le recouvrement de créances :
RECOGEST vous propose de recouvrer vos créances commerciales émises en France et à l'International.

Dès réception de votre dossier (courrier, mail, fax ou Internet), nous nous engageons à diligenter nos premières actions dans les 24h00.

Votre gestionnaire unique et dédié gèrera tous vos dossiers de la phase amiable à la phase judiciaire. Il effectuera toutes les relances et constituera vos dossiers pour un traitement contentieux. Il pilotera les voies d'exécution en collaboration avec notre réseau d'Huissiers compétents sélectionnés par nos soins.

Nous sommes **rémunérés exclusivement au résultat** sur les encaissements de vos créances.

Quelques Statistiques de performance de recouvrement de nos équipes :
en 2007 : 81,78 %
en 2008 : 82,85 %
en 2009 : 83,56 %

Moyens

Notre Engagement :
RECOGEST s'engage à mettre le meilleur de ses compétences pour assurer la gestion du poste clients confiés.

Nos Moyens Humains :
Une équipe d'une dizaine de gestionnaires, d'une moyenne d'âge de 30 ans, tous juristes de formation.

Nos Outils :
Des logiciels métiers dédiés à la gestion externalisée du poste clients ou au recouvrement de créances.
Un espace dédié sur notre site Internet "www.recogest.fr" permettant d'automatiser les échanges de données et visualiser les états d'avancement des encaissements et des dossiers.

Notre Culture :
Une forte culture du résultat développée par nos équipes et l'exigence d'un service client irréprochable.

Secteurs d'activité

Tous secteurs d'activités : Industrie, commerce, service, banque et assurance.

Contact

Arnaud CORDIER
Direction Générale
Tél. : 02 47 20 99 55
arnaud.cordier@recogest.fr

creditsafe

NOUS NE SOMMES PAS UN FOURNISSEUR D'INFORMATIONS FINANCIÈRES.

NOUS SOMMES UN PEU PLUS FORTS QUE ÇA.

Surpris ? C'est normal, car si nous sommes effectivement un fournisseur d'informations commerciales et financières, nos solutions vont bien au delà d'un simple calcul de solvabilité. Nous proposons le modèle de notation le plus performant et les données les plus à jour du marché, tout cela via une interface facile d'utilisation, précise et efficace.

Qu'il s'agisse d'aider votre direction financière à être plus efficace dans son travail, de permettre à vos vendeurs de vérifier la solvabilité de clients potentiels, à votre service marketing de réaliser une veille concurrentielle, ou à votre département stratégie & développement d'évaluer une cible d'acquisition, creditsafe met l'information à forte valeur ajoutée à la portée de tous.

Sceptique ?
Appelez-nous ou connectez-vous sur **www.creditsafe.fr**

creditsafe simply smarter

N°Azur 0 810 600 397
PRIX D'UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE

CREDITSAFE FRANCE

122, rue de Tourcoing
59100 Roubaix
Tél. : 0810 600 397 - Fax : 03 20 25 85 99
E-mail : contact@creditsafe.fr
Web : www.creditsafe.fr
Appartient au groupe CREDITSAFE GROUP

Equipe

Damien BARTHELEMY
Directeur Général
damien.barthelemy@creditsafe.fr

Alexandre CANNISSIE
Directeur Financier
alexandre.cannissie@creditsafe.fr

Régis de MALARTIC
Directeur des Ventes Grands Comptes
regis.demalartic@creditsafe.fr

Olivier LECLERCQ
Directeur Informatique & Marketing
olivier.leclercq@creditsafe.fr

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 2006*

Effectif France : *72 personnes*

Effectif Monde : *500 personnes*

Membre de : *AFDCC - CGPME - DFCG*

Filiales et partenaires : *Royaume-Uni, Suède, Benelux, Irlande, Allemagne*

Implantations et réseaux :
Etranger : *Royaume-Uni, Irlande, Suède, Belgique, Pays-Bas, Allemagne*

Compétences

Approche

Le concept creditsafe est né en Norvège en 1997. L'objectif est de diffuser des informations de haute qualité et à forte valeur ajoutée aux entreprises afin de les aider à prévenir et mieux gérer le risque client.

Avec plus de 50 000 clients, creditsafe est le leader de l'information commerciale et financière en Europe.

Domaines d'intervention

Creditsafe fournit à ses clients les informations commerciales et financières nécessaires à la prise de décision.

Nos rapports décrivent la solvabilité des entreprises et délivrent des données structurelles, financières, commerciales et juridiques (effectif, dirigeants, bilans, chiffre d'affaires, capitaux propres, procédures collectives, annonces officielles BODACC / JAL...). Ces éléments traduisent la performance et la pérennité de l'entreprise ciblée.

Creditsafe a développé un système de notation parmi les plus complets et les plus performants du marché. La note calculée sur base d'éléments financiers, structurels, empiriques et comportementaux permet d'évaluer la santé financière et le risque de défaillance potentiel de chaque entreprise.

Les produits et services creditsafe permettent aux entreprises de prévenir le risque client et accompagnent les prises de décisions, le choix des partenaires et la connaissance du marché.

Outre la diffusion d'informations commerciales et financières, creditsafe propose des solutions de prospection en ligne et de nettoyage de base de données afin d'accompagner le développement de ses clients.

Prestations

Des solutions innovantes et sur-mesure !

Creditsafe propose aux entreprises, PME/TPE mais aussi grands groupes, une gamme de solutions complètes et adaptées destinées à faciliter la prise de décisions.

Information d'entreprise : Les rapports d'informations commerciales et financières sont une source précieuse qui aide à effectuer une analyse critique des activités, de la rentabilité et de la santé financière d'une entreprise. Les données diffusées sont présentées dans un outil à la fois simple et accessible pour les non-financiers et précis pour les experts.

Surveillance : Outil de suivi et veille active sur tout changement intervenant dans la vie d'une entreprise. L'outil surveillance vous informe quotidiennement de tout évènement détecté sur une entreprise grâce à un système d'alertes e-mail.

Creditnet : Un accès aux rapports d'entreprises complets de 19 pays européens soit plus de 40 millions d'entreprises depuis un seul et même portail.

Data Cleaning : Une solution simple et efficace de nettoyage et d'enrichissement de base de données

Moyens

Plus de 50 000 clients à travers l'Europe et plus de 5 000 en France sont déjà abonnés à nos solutions en ligne et à nos rapports d'information. Nous leur permettons ainsi de prendre les meilleures décisions commerciales, plus rapidement et en toute confiance.
Outre notre bureau français, le groupe creditsafe est présent au Royaume-Uni, en Suède, en Irlande, aux Pays-Bas, en Belgique et en Allemagne.

Nos données proviennent de sources publiques telles que l'**INSEE**, l'**INPI**, le **BODACC** et **Infogreffe** (privilèges, procédures collectives) ou de sources privées telles que **Acxiom** (données France Télécom), **Infolégale** (liens d'affiliations) **Kairos/Histoire d'Adresses** (JAL).

Une base de données riche de plus de 11 millions d'enregistrements (sociétés, associations, administrations, professions libérales...).

Secteurs d'activité

- Information financière et de solvabilité
- Information marketing

Références

TPE/PME et Grands Comptes, tous secteurs d'activité.

Contact

Damien BARTHELEMY
Directeur Général
Tél. : 03 20 25 85 54
damien.barthelemy@creditsafe.fr

INTERSUD SERVICES

Parc de l'Angevinière
13681 Aubagne cedex
Tél. : 04 91 19 02 00 - Fax : 04 91 44 19 82
E-mail : info@intersud.fr
Web : www.intersud.fr

Equipe

Chantal LERRANT
Président-Directeur Général

Jean-Philippe GAYRAUD
Directeur d'Exploitation

Bruno FERAUD
Responsable Département Export

Contact

Sylvie GIACOMONI
Responsable Administration des Ventes
Tél. : 04 91 19 02 00
info@intersud.fr

Structure

Forme juridique : *SA créée en 1985 au capital de 38 125 €*

Effectif France :
22 personnes

Membre de : *L'Union Patronale des Bouches du Rhône, AFDCC*

Implantations et réseaux :
France :
Aubagne (13),
Lyon (69),
Paris (75),
Strasbourg (67)

Compétences

■ Approche

Dans ce contexte de crise économique et financière ayant, entre autre, pour conséquences :
- une augmentation des défaillances d'Entreprises dans l'hexagone et tous les continents.
- une réduction des concours bancaires et des assurances crédit.
La prévention du risque Clients et Fournisseurs est donc d'une actualité criante.

■ Domaines d'intervention

Les atouts d'INTERSUD
La plus ancienne Société de Renseignement commercial et Financier à la carte, indépendante et disposant d'un agrément préfectoral. Spécialisée dans l'enquête d'investigation sur Entreprises Françaises et Internationales.

■ Prestations

- **Enquêtes à valeur ajoutée**, spécifiques à certains secteurs d'activités,
- Enquêtes patrimoniales sur personnes physiques,
- Relocalisation de débiteurs disparus.

■ Moyens

- 12 analystes financiers chevronnés
+ 1 département International s'appuyant sur des correspondants locaux,
- 1 réseau relationnel diversifié et renommé,
- le respect certifié d'une déontologie et d'une éthique professionnelle.

Risque de disparition d'un Fournisseur stratégique
Réductions ou suppressions de couverture
Baisse du chiffre d'affaires
La Crise !
Loi L.M.E
augmentation du nombre de procédures collectives
INTERSUD, partenaire de référence dans la prévention du risque clients et fournisseurs, VOUS AIDE A MAINTENIR LE CAP
Enquêtes : • d'Investigation sur Entreprises Françaises et Étrangères
• Patrimoniales sur personnes physiques
• Sur débiteurs disparus
INTERSUD
intersud.fr / info@intersud.fr / 04 91 19 02 00

Stratégie / Management / Organisation

Conseil et expertise financière 46 à 49

Gestion administrative / RH / Formation 50

ACIES

Conseil en Management
et Valorisation de la Recherche

ACIES, le spécialiste du financement et de la fiscalité de la Recherche

Une expertise éprouvée fondée sur une vision globale et partenariale

Optimisation et sécurisation des financements, management et pilotage de missions complexes, aide à la décision de choix stratégiques financiers et fiscaux, comptabilisation des dépenses de recherche, transfert de compétences, valorisation des résultats…

Forte de 20 ans d'expérience, ACIES conseille et accompagne les directions générales et les décideurs financiers et fiscaux, en s'appuyant sur une combinaison unique de compétences et une méthodologie innovante issue de son Pôle Expert.

ACIES et la promotion du Crédit d'Impôt Recherche en 2010

Depuis près de 10 ans, en partenariat avec le MEDEF et la DFCG, ACIES se positionne en faveur d'un CIR simplifié grâce à des actions de lobbying, des publications, du transfert de savoirs et des conférences.

Derniers événements à noter :

- publication du 1er Livre Blanc sur le CIR en partenariat avec le MEDEF (décembre 2009) ;
- publication du « Guide pratique du Crédit d'Impôt Recherche » aux éditions Eyrolles (avril 2010) ;
- tournée nationale de sensibilisation des PME-PMI, en partenariat avec la DFCG, sur le thème : « PME/PMI : soyez autonomes dans la gestion de votre CIR » (2010).

▸ **Toutes les publications, les conférences et les formations ACIES sont accessibles sur www.acies.fr.**

Kélia

www.acies.fr

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE

69, rue de la République
69002 Lyon
Tél. : 04 78 92 40 00 - Fax : 04 78 92 40 01
E-mail : acies@acies.fr
Web : www.acies.fr

Financement des investissements ■
Conseil juridique et fiscal ■

Equipe

Patrick DUVARRY
Président Associé

Franck DEBAUGE
Directeur Associé
Directeur de l'Expertise Fiscalité de la Recherche

François LE STANG
Expert Fiscalité de la Recherche

André MORICE-CHAUVEAU
Expert Fiscalité de la Recherche

Vincent GROSBOIS
Directeur Management de la Recherche Collaborative

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1990 au capital de 1 000 000 €*

Chiffres d'affaires :
France 2009 : 14,5 M€
Prévisionnel France 2010 : 15 M€

Effectif France :
80 personnes

Certification :
ISO 9001 : 2000,
"Recognised for Excellence in Europe" par l'EFQM

Implantations et réseaux :
France : *Lyon (69)*

Compétences

■ Approche

ACIES est une société de conseil unique en Europe par son positionnement, exclusivement dédiée aux problématiques et aux acteurs de la Recherche et de l'Innovation (stratégie, organisation, financement, management, valorisation).
Nous établissons systématiquement pour nos clients un diagnostic de leur environnement, de leurs thématiques de recherche et des enjeux qui y sont associés avant de leur proposer des préconisations. Nous développons une approche partenariale, dans le respect le plus strict des règles de confidentialité.
Nos clients sont les grands groupes et les PME de croissance, les organismes de recherche, les pôles de compétitivité, les cellules de valorisation, les réseaux de recherche, les universités et grandes écoles, les organisations professionnelles, les pouvoirs publics français et européens.

■ Domaines d'intervention

Spécialiste du financement et de la fiscalité de la Recherche, notre valeur ajoutée réside dans la maîtrise financière et fiscale des stratégies de recherche.
Notre équipe de plus de 40 consultants financiers et techniques accompagne les décideurs financiers et fiscaux des grands groupes et organismes de recherche dans leurs réflexions et choix stratégiques de financement des activités de recherche.
Nous possédons une vision globale de la R&D et de son financement ; nous créons de la valeur ajoutée pour la recherche ; nous affichons des performances et des références de leader ; nous sommes force de propositions dans notre environnement (actions de lobbying, publications, transferts de savoirs, conférences, etc.).

Management de la Recherche Collaborative. Depuis 10 ans, une équipe de 15 personnes spécialisées en Recherche Collaborative complète notre offre globale. Nous proposons aux consortiums une expertise dans le design, le pilotage et la maîtrise des projets de recherche complexes. Notre point fort : les programmes cadres de la Commission Européenne avec un taux de succès 3 fois supérieur au taux moyen européen.

■ Prestations

Stratégie : diagnostic, préconisation, veille technologique, concurrentielle et législative, étude stratégique et d'impact...
Financement : identification, préconisation, sécurisation et optimisation des financements...
Organisation et management : formation, transfert de compétences, recherche de partenaires, montage et management de projets...
Valorisation : transfert de technologie, accompagnement à la création d'entreprises technologiques...

■ Moyens

ACIES privilégie :
- la coproduction dans toutes ses missions et met en œuvre des plans qualité sur mesure pour chacun de ses clients ;
- l'association de compétences pointues et complémentaires (scientifiques, techniques, économiques, juridiques, fiscales, financières et managériales) au service de la Recherche et de l'Innovation (deux tiers de consultants seniors,10 à 25 ans d'expérience) ;
- des partenariats et des réseaux d'influence nationaux et européens.

■ Secteurs d'activité

Tous secteurs d'activité.

■ Références

Le profil de nos clients
(indicateurs mis à jour au 30 juin de chaque année) :
- Nos clients représentent 42 % des 50 plus importants budgets de R&D français.
- Pour 60 % de nos clients du CAC 40, la durée de nos missions est supérieure à 6 ans.

Nos publications
- "Lettre d'information de la Fiscalité de la Recherche".
- "Lettre de la Valorisation de la Recherche".
- "Guide pratique du Crédit d'Impôt Recherche" (Éditions Eyrolles, avril 2010).
- Coproduction avec le MEDEF du 1er Livre Blanc sur le Crédit d'Impôt Recherche (décembre 2009).
- Guides sectoriels sur le Crédit d'Impôt Recherche pour des organisations professionnelles.

Nos partenariats
- DFCG (Association Nationale des Directeurs Financiers et de Contrôle de Gestion) : Salon FINANCIUM, Université d'été, groupe de travail sur la Recherche et l'Innovation...
- Les Échos Conférences : Forum Économie Recherche Innovation.
- Salon Gestion Finance.
- Forum Mondial des Sciences de la Vie : BioVision/BioSquare.
- Colloque FutuRIS (ANRT).
- Congrès du Réseau C.U.R.I.E.
- Rendez-vous CARNOT.
- Organisations professionnelles : MEDEF, SYNTEC, SITELESC, UNITEX, etc.

Nos actions de formation
- Avec FRANCIS LEFEBVRE FORMATION : "Optimisation et sécurisation du Crédit d'Impôt Recherche".
- Avec DFCG Formation : "Crédit d'Impôt Recherche : les atouts d'une approche méthodologique".
- Formation ACIES : "Management des Projets Européens (FP7)".

Contact

Franck DEBAUGE
Directeur Associé
Directeur de l'Expertise Fiscalité de la Recherche
Tél. : 04 78 92 40 00
acies@acies.fr

ALMA CONSULTING GROUP

185, avenue des Grésillons
92622 Gennevilliers cedex
Tél. : 01 41 49 41 00 - Fax : 01 41 49 41 01
E-mail : informations@almacg.com
Web : www.almacg.fr

Equipe

Marc EISENBERG
Président Fondateur

Jean-Luc ABÉASIS
Directeur Général

Sophie DAVET
Directeur Général

Hervé AMAR
Directeur Général

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1986 au capital de 69 687 378,85 €*

Chiffre d'affaires :
Monde 2009 : 271 M€

Effectif Monde :
1600 personnes

Certification : *Certification OPQCM, certifié ISO 9001 pour l'ensemble de ses activités depuis décembre 2003*

Membre de :
Syncost,
Syntec Conseil en management,
Finance Innovation,
AFIC

Filiales et partenaires :
Alturia Consulting, AMR, Cegape, Costalis, Cristal Décisions, IRH, NACC, Serfi Développement, Sofraco-Sogeder, Winter & Associés, PCMG (UK), Pinchevsky (Canada)

Implantations et réseaux :
France :
Paris (75), Gennevilliers (92), Lyon (69), Bordeaux (33), Boulogne-Billancourt (92), Grenoble (38), Clichy (92), Orléans (45)
Etranger :
Alma Consulting Group est présent dans 12 pays : France, Belgique, Espagne, Portugal, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Pologne, République Tchèque, Hongrie, Israël et Canada

Compétences

Approche

Alma Consulting Group, fondé en 1986 par Marc Eisenberg **est le leader européen du conseil opérationnel en optimisation de coûts.**

Nos principes fondateurs :
- l'identification et la mise en œuvre d'économies sur les postes de charges,
- une efficacité au service de l'obtention de résultats tangibles pour nos clients,
- un système de rémunération basé essentiellement sur le principe de la rémunération aux résultats
- des économies générées, sans impact sur l'organisation, les emplois ou le climat social de l'entreprise.

En France, nos 10 000 missions, intégralement financées sur les économies dégagées ont permis à nos clients d'économiser 1 milliard d'euros en 2009.

Notre développement à l'international s'inscrit dans cette stratégie d'accompagnement de nos clients selon les conditions locales des douze pays en Europe et au Canada, où nous sommes présents.

Domaines d'intervention

Alma Consulting Group fait appel à une multiplicité d'expertises pour agir sur l'ensemble des leviers créateurs de valeur au sein de l'entreprise.
Nous avons développé une vision à 360° des charges et ressources des directions financières, des RH, des achats et de la R&D via nos 5 pôles :

1- **Le Pôle fiscal et financier** :
- Amélioration de la gestion globale du patrimoine avec une offre unique en matière de gestion des immobilisations, couplée à des audits de la fiscalité locale (taxes professionnelles et foncières), de la fiscalité de l'urbanisme et de la recherche d'aides et subventions liées aux investissements.
- Réduction du coût de la fiscalité sectorielle via l'audit des taxes spécifiques, les taxes annexes à la TVA, la détection et l'obtention de crédits d'impôts
- Fiscalité de l'environnement : traitement des déchets, activités polluantes, eau, emballages...
- Optimisation du Poste Client via l'accélération des flux de cash, la sécurisation du cycle prospection/encaissement, la valorisation des créances dépréciées (NACC), la mise en place des logiciels de gestion du poste client et de recouvrement spécialisé (SERFI).

2- **Le Pôle social** : audit & management des coûts sociaux (réduction et optimisation des charges sociales et risques professionnels, absentéisme, prévention...).

3- **Le Pôle financement et partenariat pour la recherche et l'innovation** : dispositifs en faveur de l'innovation : CIR, JEI ainsi que les Projets Partenariats Recherche et Innovation (PCRD, EUREKA, A.N.R, A.I.I, OSEO...),.

4- **Le Pôle achats** : dépenses d'achats non stratégiques et frais généraux

5- **Le Pôle assurances** : protection sociale (retraite et prévoyance) et gestion actuarielle des organismes assureurs.

Moyens

La pluridisciplinarité des experts
En plus de 20 ans, nous avons constitué des équipes d'experts de haut niveau dans leurs disciplines.
Cette politique de spécialisation a permis de développer des compétences spécifiques et complémentaires à celles dont nos clients peuvent disposer en interne.
Nos auditeurs perfectionnent leurs méthodes de travail en permanence en actualisant leurs connaissances par des séminaires et stages techniques.

Un département R&D dédié
Un département au sein du groupe entièrement dédié à la R&D, composé de fiscalistes, d'ingénieurs, spécialistes en environnement et de responsables achats. identifient chaque année de nouvelles pistes qui représentent 30% des économies générées.

Alma Consulting Group contribue aux idées novatrices dans ses domaines d'expertise par la diffusion de publications de ses experts et l'organisation de nombreux colloques et conférences.

Références

En France, plus de **10 000 entreprises dont 70 % des 200 plus grands groupes** ont bénéficié de notre savoir-faire.
Près de **90 %** de nos clients renouvellent leur confiance chaque année,

Contact

Jean-Luc ABÉASIS
Directeur Général
Tél. : 01 41 49 41 00

DECISION PERFORMANCE CONSEIL

5, rue du Chant des Oiseaux
78360 Montesson
Tél. : 01 30 15 78 55 - Fax : 01 30 15 78 01
E-mail : accueil@conseil-dpc.com
Web : www.conseil-dpc.com

Décisionnel / Business Intelligence ■
Gestion administrative / RH / Formation ■

Equipe

Frédéric DOCHE
Président
Centrale Paris, Membre DFCG, Président de Centrale Consultants
frederic.doche@conseil-dpc.com

Jean-Joseph HENRY
Directeur Associé
Centrale Paris, MBA, INSEAD, Membre DFCG
jean-joseph.henry@conseil-dpc.com

Erik du BOISHAMON
Directeur
Centrale Paris
erik.du.boishamon@conseil-dpc.com

Contact

Frédéric DOCHE
Président
Tél. : 01 30 15 78 49
frederic.doche@conseil-dpc.com

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 2003 au capital de 84 000 €*

Chiffres d'affaires :
France 2009 : 2,7 M€
Prévisionnel France 2010 : 3,1 M€
Monde 2009 : 2,7 M€
Prévisionnel Monde 2010 : 3,1 M€

Effectif France :
24 personnes

Effectif Monde :
24 personnes

Implantations et réseaux :
France :
Siège : Montesson (78)
Bureaux : Neuilly-sur-Seine (92)

Compétences

■ Approche

Nous sommes spécialisés dans le **Pilotage de l'entreprise, le Pilotage de projets, la Performance des Systèmes d'Information, l'intégration suite à fusion-acquisition et l'organisation des fonctions Finance et RH**.
Notre équipe se compose de consultants tous expérimentés, dirigés par des professionnels du conseil et des SI et s'appuie sur des méthodes **éprouvées**.
Nos interventions sont focalisées sur l'apport de valeur ajoutée, par des compétences pointues et spécialisées, tournées vers les résultats.
Notre approche est pragmatique et impartiale.

■ Domaines d'intervention

Pilotage de l'entreprise
Pilotage de projets
Performance des Systèmes d'Information
Pilotage des projets de fusion-acquisition

■ Prestations

Conseil / Audit, Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage, Pilotage de Projets, Schéma Directeur SI, Aide au choix d'outils, Gestion de portefeuilles de projets, Accompagnement, Formation

■ Secteurs d'activité

Secteurs d'activité	% CA
Banque / Assurance	40
Energies / Industrie	35
Télécom	10
Transport	5
Services Publics	10

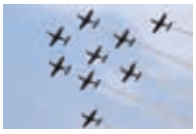
■ Références

Alstom, AREVA, AP-HP, AXA, Aviva, Banque Populaire, Barclays, BNP Paribas, Cartier, CEA, CELIO, Collectivités, EDF EN, France Télécom, Géoservices , INPES, Richelieu Finance, L'Oréal, La Poste, LVMH, Lyonnaise des eaux, Nexans, Nina Ricci, Novartis, Richemont, Sandoz, SUEZ, STEF-TFE, Vallourec ...

Décision Performance Conseil

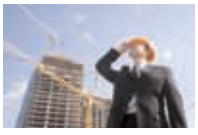
Décision Performance Conseil, cabinet de conseil spécialisé dans l'amélioration de la performance de l'activité, le pilotage de l'entreprise, le management de projets et l'évolution des systèmes d'information.
Composée de consultants expérimentés, l'équipe de spécialistes du cabinet Décision Performance Conseil intervient auprès de grands groupes bancaires, industriels, de services et auprès d'organismes publics.

Conseil en pilotage de la performance
Valeur ajoutée - Indépendance et Impartialité - Pragmatisme



Pilotage de l'entreprise
Reporting et consolidation, Aide à la décision, Business intelligence

Organisation des fonctions Finance/RH
Gouvernance, Organisation de la Fonction, Processus financiers
Développement Durable : Formation et reporting



Pilotage de projets
Conduite de projets, Maîtrise des risques projets, Méthodes

Performance des Systèmes d'Information
Gouvernance des SI, Tableaux de bord SI, Alignement stratégique SI

Pilotage des projets de fusion-acquisition
Intégration des organisations et des SI, adaptation du pilotage

Décision Performance Conseil - www.conseil-dpc.com - Tél : 01 30 15 78 55

LES ECHOS FORMATION

16, rue du Quatre Septembre
75112 Paris cedex 02
Tél. : 01 49 53 89 11 - Fax : 01 49 53 68 74
E-mail : cmarraud@lesechos.fr
Web : www.lesechos-formation.fr
Appartient au groupe Les Echos

Equipe

Capucine MARRAUD DES GROTTES
Directeur des Activités Formation & Knowledge
cmarraud@lesechos.fr

Caroline JAUBOURG
Chef des Services Clients & Logistique
cjaubourg@lesechos.fr

Karine GAUTHIER
Commercial Etudes Pôle Finance
kgauthier@eurostaf.fr

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1992 au capital de 1 093 000 €*

Effectif France :
25 personnes

Implantations et réseaux :
France : *Paris (75)*

Compétences

■ Approche

Les Echos Formation organise plus de 250 journées de formation par an à destination des cadres et des dirigeants des secteurs privé et public.

■ Domaines d'intervention

Inter-entreprise :
Nous vous proposons des séminaires de formation en lien avec l'actualité répondant aux préoccupations les plus importantes du management, tout en allant à l'essentiel et en préparant les cadres et les dirigeants à leurs évolutions futures.

Nos formations sur le secteur Finance / Gestion :
- Contrôle de gestion
- Comment évaluer une entreprise ?
- Lire, analyser et interpréter les comptes d'une entreprise
- Lire, analyser et interpréter les comptes d'une association
- La création de valeur : quels indicateurs utiliser ?
- Bâtir et piloter un business plan
- Piloter l'entreprise par le cash
- Lutte anti-blanchiment
- Réussir un LBO
- ALM : gérer le risque de taux
- Maîtriser les risques de marché
- Les nouveaux enjeux de la fonction conformité
- Déontologie et conformité dans la banque
- La réforme Solvabilité 2
- Bâle II : le dispositif réglementaire et son impact sur le risque de crédit
- Bâle II : Maîtriser les nouveaux dispositifs de risques opérationnels
- Contrôle interne en assurance
- Maîtriser les aspects financiers, sociaux et opérationnels des restructurations
- Quel marché pour l'investissement socialement responsable ?
...

Intra-entreprise :
L'ensemble de nos formations sont déclinables en intra et peuvent être personnalisées en fonction de vos besoins

Etudes :
Retrouvez l'intégralité de nos études sur le secteur Finance / Banque - Assurance sur : www.eurostaf.fr/finance-banque-assurance.htm

Conférences :
Retrouvez l'intégralité de nos conférences dans le domaine Finance / Gestion sur : www.lesechos-conférences.fr/finance-gestion.htm

■ Prestations

Nos formations sont dispensées sur le thème de l'actualité du management dans les domaines suivants :

- Achats
- Agroalimentaire
- Audit / Contrôle interne
- **Banque / Assurance**
- Certificat IFRS
- Communication / Lobbying
- Développement durable / Environnement
- Droit / Fiscalité
- **Finance / Gestion**
- Gouvernance
- Industries
- Luxe
- Marketing stratégique
- Pharmacie / Santé
- Perfectionnement PWC
- Ressources Humaines / Formations
- Secteur public
- Télécoms
- TPE / PME
- Transport / Logistique

■ Moyens

Une méthode pédagogique efficace :
Réservés à un nombre limité de participants ces séminaires sont conçus sur le mode de l'interactivité avec un partage des pratiques et l'intervention de dirigeants ou de spécialistes, qui complètent l'expertise des animateurs.

Une capacité à mobiliser les meilleurs experts, animateurs et spécialistes dans les différents métiers et secteurs d'activités

■ Références

- AGF Private Equity
- AXA Courtage
- Banque de France
- Banque fédérale des Banques Populaires
- Barclays Bank
- BNP Paribas
- Cetelem Expansion
- CIC Finance
- Cofinoga
- Crédit Agricole SA
- Crédit Lyonnais leasing overseas
- Deloitte Finance
- Dexia Epargne Pension
- Euronext
- Goldman Sachs
- HSBC
- ING Finance
- Natixis
- PricewaterhouseCoppers
- Société Générale
- Swisslife
...

Contact

Caroline JAUBOURG
Chef des Services Clients & Logistique
Tél. : 01 49 53 22 25
cjaubourg@lesechos.fr

Systèmes d'information

Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale 52 à 53

ERP 54 à 57

Gestion financière et comptable 58 à 59

Gestion de performance financière : CPM / BPM 60

Décisionnel / Business Intelligence 61

Clear' Invoice

Dématérialisez toutes vos factures !

La dématérialisation des factures intéresse toutes les entreprises à la recherche de gains de productivité et d'optimisation des coûts et des processus.

Grâce à Clear' Invoice, service de facturation électronique et de dématérialisation fiscale des factures, l'ensemble de vos flux de facturation émis ou reçus est traité électroniquement, et leurs données directement intégrées dans les systèmes comptables.

Vous gérez ainsi de façon optimale vos factures, sans aucun papier, et fiabilisez les relations avec vos partenaires commerciaux.

Avec Clear' Invoice, Accelya prend en charge les aspects techniques et légaux de la dématérialisation pour vous proposer une solution performante répondant pleinement à vos objectifs et à vos besoins. La société vous accompagne également dans le déploiement de la solution auprès de vos clients et fournisseurs.

Depuis plus de 30 ans, Accelya est un opérateur de services majeur en externalisation de processus métier (BPO), avec une forte expertise dans le traitement de données sensibles.
Accelya vous accompagne chaque jour dans la mise en place de solutions externalisées performantes pour des relations durables et de qualité.

Pour en savoir plus :

www.accelya.fr

01 47 29 76 11

Accelya

ACCELYA FRANCE

3, boulevard des Bouvets
92741 Nanterre cedex
Tél. : 01 47 29 76 00 - Fax : 01 47 29 87 39
E-mail : clear-invoice@accelya.com
Web : www.accelya.fr
Appartient au groupe ACCELYA

Gestion financière et comptable ■
Business Process Outsourcing ■

Equipe

Dominique BOUGNOT
Directeur

Philippe PIRES-RODRIGUES
Directeur Commercial

Morgane QUERAN
Responsable Marketing et Communication

Eric DUBOIS
Responsable Marketing Produit

Structure

Forme juridique : *SAS créée en 1966 au capital de 576 000 €*

Chiffres d'affaires :
France 2009 : 11,6 M€
Monde 2009 : 60 M€

Effectif France :
80 personnes

Effectif Monde :
600 personnes

Certification : *GS1 France & cabinet fiscaliste*

Membre de :
GS1 France,
FNTC (Fédération Nationale des Tiers de Confiance), contribue au CEN (Comité Européen de Normalisation) au sein du "eInvoicing Workshop"

Implantations et réseaux :
France :
Nanterre (92),
Villepinte (93)
Etranger : *Europe, Amérique et Afrique*

Compétences

■ Approche

La dématérialisation des factures est aujourd'hui un puissant facteur de performance et d'efficacité pour l'entreprise : ses nombreux atouts tels que rapidité, économies, fiabilité, traçabilité... en font un véritable enjeu économique.

Accelya, en véritable partenaire, vous fait bénéficier de son expertise dans l'externalisation de processus financiers et comptables, et prend en charge le traitement de votre facturation clients et fournisseurs avec Clear' Invoice, service externalisé de facturation électronique et de dématérialisation fiscale des factures.

Forte de plus de 30 ans d'expérience et de plus de 600 personnes dans le monde, la société Accelya est spécialisée dans la gestion des flux dématérialisés et le traitement de données sensibles : factures, réservations de voyages, billets d'avion, instructions de paiement, transactions de cartes bancaires...

Chaque jour, 70 000 entreprises utilisent les solutions d'Accelya dans plus de 200 pays.

■ Prestations

Clear' Invoice (CI) :
Facturation électronique et dématérialisation fiscale des factures fournisseurs, clients et intragroupe

En totale conformité avec les réglementations française et européenne, Clear' Invoice vous aide à optimiser vos processus administratifs et à réduire significativement le coût de traitement de vos factures.

Service complet externalisé, Clear' Invoice permet de traiter l'ensemble des factures fournisseurs, clients ou intragroupe en s'adaptant aux formats de données requis par les différentes parties (format libre ou structuré), et de gérer les factures papier dans le cadre de projets globaux.

Clear' Invoice comporte des modules de workflow, de rapprochements des données, de gestion des litiges, des applications en ligne pour un accès immédiat aux informations, ainsi qu'un archivage électronique sécurisé conforme aux conditions de durée et de sécurité applicables dans chaque pays.

Clear' Invoice est interopérable avec les autres plateformes du marché ; le service est conforme aux réglementations de la directive Européenne 2001/115/EU et à sa transposition dans les différents Etats-membres, ainsi qu'aux exigences des législations hors Union Européenne, pour répondre aux exigences des grands comptes comme aux besoins de plus petites structures.

Pour les récepteurs de factures :

CI Récepteur Gestion Optimisée : dématérialisation fiscale des factures reçues, archivage à valeur probante, accès au portail de consultation, module de gestion des litiges...

& Offres de déploiement fournisseurs :

- CI Déploiement Structuré, pour les fournisseurs émettant des volumes importants de factures électroniques : les e-factures sont envoyées en un format structuré.

- CI Web EDI, pour les fournisseurs occasionnels : un portail web dédié permet de créer directement les e-factures en un format structuré.

- CI Imprimante Virtuelle, pour de faibles volumes de factures émises : un pilote d'impression est installé sur le poste de travail pour générer des e-factures signées électroniquement.

Pour les émetteurs de factures :

CI Emetteur Gestion Optimisée : dématérialisation fiscale des factures émises, archivage à valeur probante, accès à un portail de consultation...

& Offres de déploiement clients :

- CI Déploiement Structuré : pour les clients souhaitant recevoir leurs e-factures clients en un format structuré afin de les intégrer automatiquement dans leur système d'information,

- CI Déploiement Massif : envoi des e-factures sous forme de PDF signés électroniquement.

■ Moyens

Grâce à ses services externalisés, Accelya vous accompagne dans l'optimisation de vos processus métiers, pour réduire vos coûts et améliorer votre productivité.

Accelya s'appuie sur ses équipements technologiques et sur ses équipes spécialisées pour vous proposer un service de dématérialisation des factures performant, et pour déployer rapidement ces projets de dématérialisation à l'ensemble de vos partenaires commerciaux.

■ Secteurs d'activité

Pour les entreprises à la recherche de gains de productivité et de réductions de coûts.

■ Références

Parmi nos clients en dématérialisation des factures :
Autoroutes Paris-Rhin-Rhône, Avis, Best Western, Carlson Wagonlit Travel, Europcar, Kuoni, Mondial Assistance...

Contact

Philippe PIRES-RODRIGUES
Directeur Commercial
Tél. : 01 47 29 76 11
clear-invoice@accelya.com

generix group

Prenez une longueur d'avance avec Generix Collaborative Entreprise

gce® est une marque de Generix Group

Votre business vous oblige à courir plus vite que vos concurrents : Generix Collaborative Entreprise vous apporte la réactivité indispensable pour réagir mieux et plus rapidement.

Proposé en solution ERP, ou par modules métiers, Generix Collaborative Entreprise est la solution métier qu'il vous faut.

Près de 1 500 entreprises de la distribution grand public ou professionnelle, négociants et fournisseurs de la grande distribution ont choisi les solutions collaboratives de Generix Group.

www.generixgroup.com

- **Gestion commerciale**
- **Achat & sourcing**
- **Prévisions de vente et optimisation**
- **Cross Channel**
- **Vente multi-canal**
- **Supply Chain Execution**
- **Traçabilité**
- **Finance**

Editeur de solutions collaboratives pour l'écosystème du Commerce

GENERIX GROUP

69-71, rue Beaubourg
75003 Paris
Tél. : 01 77 45 41 80 - Fax : 01 77 45 43 99
E-mail : contact@generixgroup.com
Web : www.generixgroup.com

Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale

Décisionnel / Business Intelligence

Structure

Forme juridique : *SA à Directoire et Conseil de Surveillance créée en 1990 au capital de 7 132 265,5 €*

Effectif Monde :
580 personnes

Certification : *GS1*

Membre de :
AgroEDI - Aslog - DFCG - DISA - ECR France - EDIFicas - EDI France - EDIPublicité -EDISanté - FEEF - Galia - GTF - GS1 - IFM - Indicod - Odette - Syntec Informatique - APPLICA - AGORA

Filiales et partenaires :
Brésil - Argentine - Belgique - Italie - Espagne - Portugal

Implantations et réseaux :
France :
Paris, Rennes, Lille
Etranger :
Buenos Aires, Drongen (Ghent), Madrid, Oeiras, Torino, Pinheiros

Compétences

Approche

Generix Group propose une offre globale de solutions collaboratives permettant d'échanger les données, de gérer les flux et d'optimiser la chaîne de valeur.
Cette offre s'adresse aux entreprises des secteurs d'activité de l'agroalimentaire, des biens de grande consommation (CPG), de la distribution alimentaire et spécialisée, de l'automobile, de la santé et du transport.

Avec 580 collaborateurs et un Chiffre d'Affaires de 68 M€, Generix Group est leader de l'édition pour le Commerce et la Supply Chain à l'échelle européenne. Carrefour, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL Exel Supply Chain, Louis Vuitton Sodiaal, Metro, Sara Lee, Kuehne + Nagel, Cdiscount... 1500 distributeurs, industriels internationaux et prestataires logistiques ont choisi les solutions collaboratives de Generix Group.

Domaines d'intervention

Pour augmenter leur efficacité, les acteurs de la supply chain doivent, quelle que soit leur taille, professionnaliser la gestion des stocks et réduire le coût des opérations logistiques.

Generix Group propose des plates-formes innovantes de supply chain associant des logiciels de gestion et de pilotage de fllux. Ces solutions informatiques sont porteuses d'une forte valeur ajoutée pour les acteurs impliqués dans cette chaine de valeur :
• Amélioration des circuits d'approvisionnement
• Optimisation dles capacités de stockage
• Réduction des coûts de transport et mutualisation du remplissage des camions
• Dématérialisation de factures entre donneurs d'ordre et fournisseurs
• Développement du e-commerce
• Prise en compte de l'empreinte écologique tout au long de la chaîne de valeur

Generix Group aide les entreprises à communiquer et collaborer avec leurs clients, partenaires et fournisseurs en proposant, d'une part, des solutions qui permettent une intégration unifiée des processus métier clés et, d'autre part, des applications qui optimisent leurs processus collaboratifs.

Prestations

Collaborative business :
Plates-formes EAI, EDI, B2B - Traçabilité - Facture dématérialisée - Data synchronisation - Portails collaboratifs clients et fournisseurs - Sourcing - Gestion commerciale - Vente multi-canal - e-commerce - CRM - Approvisionnements - Supply Chain Management - WMS - TMS - Event Management - Décisionnel - PLM

Secteurs d'activité

Ces offres s'adressent aux entreprises de secteurs d'activité tels que la distribution, le e-commerce, l'agroalimentaire, les biens de grande consommation (CPG), la distribution alimentaire et spécialisée, la Vente à Distance, l'automobile, la santé, le transport et la logistique.

Références

Surcouf a retenu l'intégralité de la suite Generix Collaborative Entreprise pour sa centrale et son entrepôt, la solution Agil pour piloter ses 8 magasins et la plate-forme d'intégration TradeXpress pour piloter ses échanges de données intra et inter-entreprises.

Le groupement coopératif Atol les opticiens, a choisi la solution Generix Collaborative Entreprise pour piloter ses flux administratifs, commerciaux et logistiques, entre sa centrale et ses magasins.

Les groupes Kindy, Dole Food, Lexibook, TF1 vidéo, Bacardi-Martini ou la centrale Scapest du groupe Leclerc ont choisi la plate-forme Invoice Manager pour la dématérialisation fiscale de factures avec leurs fournisseurs.

Contacts

Laurent TOULEMONDE
Direction Commerce
Generix Group
Tél. : 01 77 45 41 80
ltoulemonde@generixgroup.com

Valérie PETILLON
Responsable
Marketing & Communication
Tél. : 01 77 45 41 80
vpetillon@generixgroup.com

PME | PMI | ETI * | Grands Comptes

Qualiac®
Solutions de Gestion

*Entreprise de Taille Intermédiaire

Curieux de voir un ERP performant ?

Nos clients sont passés à l'étape suivante...

100% de nos clients sont des références

- Cuisines Schmidt
- Le Figaro
- Pierre Fabre
- Institut Gustave Roussy
- La Croix Rouge Française
- Caisse d'Epargne
- APICIL
- Banque Accord
- Gras Savoye
- MGEN
- Bayard Presse
- SANEF
- CERN
- Institut Mutualiste Montsouris
- Pages Jaunes
- La Depêche du Midi
- SNPE
- Hôpitaux Universitaires de Genève
- UNILABS GROUP
- CAPIO
- KEOLIS
- Médecins du Monde
- Le Monde
- LFB
- CEGEDIM
- EUTELSAT
- Société Nationale Immobilière
- GUERBET...

www.qualiac.com • Contact : +33 (0)1 44 70 13 13

Agence 1001 Lunes

QUALIAC

35, rue de Rome
75008 Paris
Tél. : 01 44 70 13 13 - Fax : 01 45 22 63 37
E-mail : o.lunetta@qualiac.com
Web : www.qualiac.com

Gestion financière et comptable ■
Information commerciale et financière ■

Equipe

Jean-Paul ESTIVAL
Président du Directoire

Marcel AURIACOMBE
Directeur Recherche et Développement

Patrick PELISSIER
Directeur Stratégie Produits

Gérard BIALEK
Directeur Commercial France

Structure

Forme juridique : *SA à Directoire et Conseil de Surveillance créée en 1979 au capital de 711 450 €*

Chiffre d'affaires :
France 2009 : 11,6 M€

Effectif Monde :
120 personnes

Certification : *NF logiciel Normes Comptables Internationales (IFRS), NF Logiciel Comptabilité Informatisée, NF Logiciel Industrie Pharmaceutique, Société Innovante par Oséo*

Membre de : *Syntec, Afdel*

Implantations et réseaux :
France : *Paris (75), Chamalières (63), Aurillac (15)*

Compétences

■ Approche

Créé en 1979, Qualiac® est un éditeur spécialisé dans la conception, la distribution et la mise en œuvre de solutions de gestion intégrées sur le marché ERP, destinées aux moyennes et grandes entreprises ou organisations nationales et internationales de tous secteurs.
Avec plus de 500 sites installés et 50000 utilisateurs, Qualiac® a construit sa notoriété sur la totale satisfaction de ses clients.
Aujourd'hui, Qualiac® s'impose grâce à deux solutions intégrant l'approche par processus :
- Qualiac® ERP Finances,
- Qualiac® ERP Production.
Au-delà de l'expertise, de la technologie et du savoir-faire produits, Qualiac® offre à ses clients un partenariat unique et durable fondé sur des valeurs originales qui en font sa réputation : qualité, réactivité, proximité, engagement et respect.

■ Domaines d'intervention

Face aux principaux enjeux auxquels sont confrontés les décideurs, Qualiac® propose :
- des solutions de gestion intégrées totalement adaptées aux exigences métiers de ses clients,
- en direct ou via des partenaires intégrateurs une gamme complète de services : une méthodologie d'implémentation par phases adaptée à chaque projet ainsi qu'un accompagnement utilisateurs sur le long terme.

■ Prestations

Qualiac® propose deux solutions de gestion intégrant l'approche par processus, destinées au marché du Mid-Market :

- Qualiac® ERP Finances :
Solution intégrée de gestion financière, destinée aux organisations et entreprises de tous secteurs confrontées à des impératifs réglementaires, de reporting, de gestion de fonds confiés, de comptabilité, d'engagement... dans un contexte de normes IFRS, LSF/SOA... S'adressant particulièrement aux gestionnaires en charge de services administratifs et financiers, généraux, informatiques ou techniques, cette solution offre une vision claire, fiable et détaillée des coûts réels.
Qualiac® ERP Finances permet une intégration interactive et en temps réel des principales fonctionnalités : Comptabilité/Finances, Immobilisations, Credit Management, Elaboration Budgétaire
Achats/e-Procurement, Facturation, Projets-Affaires, Temps-Activités, Décisionnel, Workflow-Alertes.

- Qualiac® ERP Production :
Solution de gestion intégrée dédiée aux entreprises et industries, tout particulièrement aux secteurs de la distribution et du process (chimie, pharmacie, cosmétologie, agro-alimentaire...),
Qualiac® ERP Production structure et gère les flux d'informations dans le respect des règles et processus de gestion.
Elle offre un pilotage dynamique de l'entreprise en couvrant de manière modulaire tous les domaines fonctionnels et opérationnels : Comptabilité/Finances, Immobilisations, Credit Management , Elaboration Budgétaire, Production, Maintenance, Achats/e-Procurement , Gestion Commerciale-Ventes/e-Commerce, Stocks/Logistique, Projets-Affaires, Temps-Activités, Décisionnel, Workflow-Alertes et inclut également les modules de Qualiac® ERP Finances.

■ Moyens

Partenaires : Qualiac® mise sur une politique active et sélective de partenariats avec des éditeurs, distributeurs, intégrateurs, institutionnels et influenceurs/cabinets de conseil parmi les plus importants du marché, avec lesquels un investissement bilatéral est engagé pour le choix et le traitement de projets en commun.
Environnement : systèmes ouverts UNIX/NT/Linux avec une grande indépendance des SGBDR (Oracle, Sybase, SQL Server, DB2/UDB, Websphere, DB2/400/System i...) et des matériels.
R&D : Qualiac® consacre à cette activité plus de 25 % du chiffre d'affaires annuel et plus de 50 % de ses effectifs.

■ Secteurs d'activité

Secteurs d'activité	% CA
Industrie	23
Services	19
Santé / Hôpitaux	17
Banques / Assurances / Mutuelles	15
Presse / Media / Edition	12
Immobilier	7
Autres secteurs	7

■ Références

Depuis sa création, Qualiac® a gardé le même objectif : **la satisfaction totale de ses clients.** C'est ainsi que s'est bâtie sa notoriété auprès de :

Afnor, ANCV, Apicil, Banque Accord, Bayard Presse, Caisse d'Epargne, Capio, Cegedim, CERN, Cuisines Schmidt, Dekra Industrial, DS Smith Kaysersberg, Efidis, Ethypharm, Eutelsat, France Télévision Publicité, Générale de Protection, Gras Savoye, Groupe Express-Roularta, Guerbet, Hôpital St Joseph, Hôpitaux Universitaires de Genève, Idex, Immobilière 3F, Institut Gustave Roussy, Institut Mutualiste Montsouris, Keolis, La Croix-Rouge Française, La Dépêche du Midi, Le Figaro, Le Monde, LFB, LJF Hutchinson, Médecins du Monde, MGEN, Mutuelle Atlantique, Nice Matin, Opac 38, PagesJaunes, Pierre Fabre, Sanef, SNPE, Société Nationale Immobilière, Stime, Sécuritas, Unilabs Group...

Contact

Ouarda LUNETTA
Directrice Marketing
Tél. : 01 44 70 13 11
o.lunetta@qualiac.com

Passez de la vision stratégique à l'opérationnel

Choisissez l'une de nos solutions de gestion financière.

INFOR™

Les professionnels de la finance d'aujourd'hui ont besoin, pour faire face aux défis qu'ils rencontrent dans leur activité, d'applications qui associent gestion financière, reporting et gestion de la performance. Pour savoir comment Infor peut les y aider, n'hésitez pas à nous contacter.

Contactez nous au 01 47 95 68 63 ou sur marketing.fr@infor.com

www.infor.fr

Copyright © 2010 Infor. Tous droits réservés. Le logotype du présent document est une marque commerciale et/ou une marque déposée d'Infor et/ou de ses affiliés et filiales. Tous droits réservés. Toutes les autres marques citées dans ce document sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

INFOR

SIRH ■
ERP ■

72, rue du Colonel de Rochebrune
92380 Garches
Tél. : 01 47 95 90 00 - Fax : 01 47 95 19 00
E-mail : marketing.fr@infor.com
Web : www.infor.fr
Appartient au groupe Infor

Equipe

Joseph AWAD
VP Western Europe
joseph.awad@infor.com

Jean-Michel HERBET
Directeur Commercial
jean-michel.herbet@infor.com

Structure

Forme juridique : *SAS*

Chiffre d'affaires :
Monde 2009 : 1 780 M€

Effectif France :
400 personnes

Effectif Monde :
8000 personnes

Certification :
NF Logiciel Comptabilité Informatisée,
NF Comptabilité Internationale IAS-IFRS

Membre de : *Syntec*

Implantations et réseaux :
France :
Paris (75),
Lyon (69),
Rouen (76)
Etranger : *125*

Compétences

■ Approche

En quelques années, Infor est devenu l'un des principaux éditeurs de logiciels de gestion d'entreprise au niveau mondial grâce à l'acquisition et au développement de solutions parmi les meilleures du marché. Notre objectif est d'offrir à nos clients les meilleures solutions logicielles d'entreprise avec un faible coût total de possession. Nous avons ainsi développé et acquis des logiciels du marché qui ont fait leurs preuves sur le terrain et intègrent des fonctionnalités spécifiques conçues pour chaque secteur d'activité et processus commercial. Nous nous appuyons sur des experts disposant des connaissances nécessaires pour apporter une réponse à vos problématiques métier et nous investissons pour rendre ces solutions meilleures.

■ Domaines d'intervention

Infor propose des solutions de gestion pour les domaines suivants :

Infor FMS [Financial Management System]
Étendez vos responsabilités. Infor FMS combine l'ensemble des fonctionnalités nécessaires : de la gestion financière à la gestion des performances et des initiatives stratégiques en passant par la gestion des relations avec les collaborateurs.

Infor HCM [Human Capital Management]
Optimisez l'ensemble du processus allant du recrutement à la retraite. Avec Infor HCM, vous améliorez votre compétitivité en recrutant, en fidélisant et en développant les meilleurs talents. Vous pouvez partager des données essentielles sur vos collaborateurs et proposer des services en libre accès à vos salariés et à vos cadres.

Infor PM [Performance Management]
Obtenez des informations immédiatement exploitables. Infor PM associe stratégie d'entreprise et plans d'exploitation en vue d'accroître la productivité, de maîtriser les coûts et d'améliorer les résultats de votre entreprise.

Infor ERP [Enterprise Resource Planning]
Gagnez en souplesse et en maîtrise. Infor ERP facilite l'automatisation, la planification, la collaboration et l'exécution en fonction des impératifs de votre entreprise. L'étendue de ses fonctionnalités est telle que vous n'êtes jamais tenu à un mode opératoire unique.

Infor EAM [Enterprise Asset Management]
Allez au-delà des indicateurs de maintenance. Infor EAM permet d'obtenir une vue complète en capturant et en consolidant les indicateurs de maintenance standards ainsi que ceux provenant d'une multitude de systèmes financiers et opérationnels.

Infor CRM [Customer Relationship Management]
Intégrez marketing, ventes et service client et tirez parti de chaque contact avec vos clients. Infor CRM permet un dialogue multicanal permanent avec vos clients pour faciliter leur fidélisation.

Infor SCM [Supply Chain Management]
Gérez les scenarii les plus complexes de l'établissement de votre réseau à la livraison chez vos clients. Infor SCM vous donne la visibilité nécessaire à l'exploitation d'une chaîne logistique résistante aux aléas pour renforcer la rentabilité et la compétitivité de votre entreprise et stimuler sa croissance.

Infor PLM [Product Lifecycle Management]
Innovez plus rapidement. Infor PLM aide votre entreprise à maximiser ses résultats et à réduire ses délais de commercialisation en optimisant chaque étape du cycle de vie de vos produits : de la gestion de vos gammes à la maintenance de vos produits en passant par leur développement.

■ Prestations

Votre objectif est la rentabilité. Nos solutions logicielles vous aideront à l'atteindre. Nous avons développé des programmes tels que Fast Start qui permettent d'étendre le périmètre fonctionnel de nos solutions par l'adjonction progressive de nouvelles fonctionnalités. Nous avons mis au point une méthodologie d'implantation OnePoint™, qui a fait ses preuves, en utilisant les meilleures pratiques de mise en œuvre pour vous permettre de rentabiliser plus rapidement votre investissement.

■ Moyens

Les fonctionnalités, les systèmes et le support proposés par Infor répondent à l'ensemble de vos besoins, locaux ou internationaux, actuels et futurs. Nos solutions sont disponibles en plusieurs langues et assorties de services et d'un support de niveau mondial. 3 500 experts métier et 1 400 partenaires Infor expérimentés sont à votre disposition dans le monde entier. La formation et l'assistance technique sont assurées partout dans le monde, en 20 langues.

■ Secteurs d'activité

Les 70 000 clients d'Infor sont présents dans tous les secteurs d'activité. Des solutions métiers spécifiques nous permettent d'adresser des marchés très ciblés et d'apporter une réponse pertinente aux demandes de nos clients.

■ Références

Geodis, Fondation de France, Darel, Jobberry...

Contacts

Joseph AWAD
VP Western Europe
Tél. : 01 47 95 90 00
joseph.awad@infor.com

Jean-Michel HERBET
Directeur Commercial
Tél. : 01 47 95 92 17
jean-michel.herbet@infor.com

CEGID

52, quai Paul Sédallian
69279 Lyon cedex 09
Tél. : 0 811 884 888
E-mail : cegid@cegid.fr
Web : www.cegid.fr

Décisionnel / Business Intelligence ■
Gestion financière et comptable ■

Equipe

Jean-Michel AULAS
Président

Patrick BERTRAND
Directeur Général

Structure

Forme juridique : *SA créée en 1983 au capital de 18 606 860 €*

Chiffre d'affaires :
France 2009 : 248,6 M€

Effectif France :
2000 personnes

Certification : *Microsoft Gold Certified Partner*

Implantations et réseaux :
France : *40*
Etranger : *Amérique, Espagne, Portugal, Italie, Angleterre, Maroc, Chine, Japon*

Compétences

■ Approche

Premier éditeur français de logiciels de gestion avec un chiffre d'affaires de 248,6 M€ en 2009, le groupe Cegid compte plus de 2 000 collaborateurs et près de 400 000 utilisateurs tant en France qu'à l'étranger.

Directement implanté à Paris, New-York, Barcelone, Madrid, Porto, Milan, Londres, Casablanca, Shenzhen, Shanghai, Hong Kong et Tokyo, Cegid s'appuie aussi sur des accords de distribution partout dans le monde, afin d'accompagner ses clients dans leur développement international.

■ Domaines d'intervention

Editeur de solutions dédiées à la performance des entreprises et à leur développement, le groupe Cegid a fondé son savoir-faire sur des expertises " métier " (Industrie, Services, Négoce, Retail, Hôtels-Restaurants, Profession Comptable, Associations, Entrepreneurs et TPE, Secteur Public) et " fonctionnelles " (Finance, Fiscalité, Performance Management, Paie/Ressources Humaines). L'offre

Cegid, également disponible en mode " on demand " (SaaS), est adaptée aux entreprises et établissements publics de toutes tailles.

Avec des technologies qui s'intègrent naturellement et qui répondent aux enjeux métier des utilisateurs, Cegid donne une nouvelle dimension à l'informatique : la création de valeur pour l'entreprise et ceux qui contribuent à son développement.

■ Prestations

UNE REPONSE AUX BESOINS DE CHAQUE DIRECTION FONCTIONNELLE DE L'ENTREPRISE
Finance, Fiscalité, Performance Management, Paie/Ressources Humaines

FINANCE
Comptabilité, gestion des immobilisations, gestion de trésorerie, système d'information global.
Orientée utilisateur, l'offre **Yourcegid Finance** facilite la prise de décision et assiste quotidiennement l'entreprise dans sa gestion, de la TPE à la grande entreprise.
Yourcegid Finance intègre dans une même " approche progicielle ", la dimension opérationnelle et le pilotage d'entreprise.

FISCALITE
L'offre **Yourcegid Fiscalité**, référence du marché depuis de nombreuses années, apporte une réponse complète et performante, adaptée aux besoins des entreprises, en matière d'obligations légales : liasses fiscales, publications financières (Etafi), intégration fiscale, déclarations de taxes et télé-procédures EDI et portail déclaratif (Etafi.fr). Yourcegid Fiscalité propose également des fonctions complémentaires d'organisation, de pilotage, d'archivage, d'audit et de diagnostic pour l'optimisation de la fiscalité.

PERFORMANCE MANAGEMENT
Yourcegid Performance Management est une offre conçue pour répondre aux besoins d'analyse et de pilotage des groupes avec des solutions de consolidation, de gestion de la performance financière avec des offres d'élaboration budgétaire et de reporting.

RESSOURCES HUMAINES
Paie, administration du personnel, gestion de l'activité, des temps et de la planification, gestion des talents, contrôle de gestion sociale, reporting RH et BI sociale.
Avec **Yourcegid Ressources Humaines**, Cegid permet aux Directions des Ressources Humaines de délivrer des services RH de qualité et de se concentrer sur la valorisation du capital humain et l'adéquation de la politique RH avec la stratégie d'entreprise.

L'OFFRE METIER DE CEGID : UNE SOLUTION DEDIEE A CHAQUE PROFESSIONNEL
Industrie, Services, Négoce, Retail, Hôtels-Restaurants, Profession Comptable, Associations, Entrepreneurs et TPE, Secteur Public

■ Moyens

Le groupe Cegid a développé un important réseau commercial pour la distribution de ses solutions et privilégie une approche personnalisée fondée sur une expertise forte en matière de conseils, services et accompagnement. Réparties sur tout le territoire, les agences commerciales du Groupe entretiennent une relation de proximité avec leurs clients.

Complémentaire à la force commerciale de Cegid, un réseau national de 175 partenaires, soigneusement sélectionnés, formés et certifiés, vient renforcer l'implantation du Groupe dans l'hexagone.

Les 2000 collaborateurs du groupe œuvrent à apporter quotidiennement les meilleures réponses et la qualité de service, tant en terme de technicité qu'en termes de connaissance des métiers des clients du Groupe.

■ Références

Des entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs :
AREVA T&D, Billabong, Buffalo Grill, Calvin Klein Jeans, Caroll, Devanlay – Lacoste, Dosatron, Estee Lauder, Esri, Gifi, Habitat, Kusmi Tea, Léa Nature, Le Joint Technique, Lido, Linedata, Linvosges, Longchamp, Louis Pion, Messier Bugatti, Optic 2000, Optissimo, Région Haute Normandie, Rubafilm, SICTIAM, Sodikart, STI Plastics, The Phone House, Villeroy & Boch, Yves Rocher, Groupe Zannier...

Contact

Marie-Laure DEMARQUAY
Responsable Marketing
Tél. : 01 77 70 20 84
mldemarquay@cegid.fr

OXIA

11, rue Claude Bernard
1002 Tunis Belvédère - Tunisie
Tél.: 00 216 71 28 27 00 - Fax: 00 216 71 28 27 05
E-mail: infoxia @oxia-group.com
Web: www.oxia-group.com
Appartient au groupe OXIA

ERP ■
Gestion financière et comptable ■

Equipe

Amine ALOULOU
Directeur Commercial Europe
INA Paris-Grignon
amine.aloulou@oxiasoft.com

Mehdi TEKAYA
Président
EC Paris
mehdi.tekaya@oxia-group.com

Imed AYADI
Directeur Général des Opérations
ENSIMAG
imed.ayadi@oxia-group.com

Khaled BENDRISS
Directeur Technologies et Innovation
EC Lyon
khaled.bendriss@oxia-group.com

Riadh KRICHENE
Directeur des Opérations Technology Services
EC Paris
riadh.krichene@oxia-group.com

Rabii JHINAOUI
Business Manager ERP-CRM-BI
Polytechnique Tunis
rabii.jhinaoui@oxia-group.com

Structure

Forme juridique : *SA créée en 1998*

Chiffres d'affaires :
Monde 2009 : 5,5 M€
Prévisionnel Monde 2010 : 6,5 M€

Effectif France :
5 personnes

Effectif Monde :
230 personnes

Certification :
ISO 9001: 2000

Implantations et réseaux :
France : *Paris (75)*
Etranger : *Tunis, Alger.*

Compétences

■ Approche

Leader des services informatiques et du Nearshoring au Maghreb, OXIA déploie une offre de services à valeur ajoutée couvrant le consulting, l'intégration SI et l'infogérance.

Nous accompagnons nos clients dans leurs projets de transformation sur la région Afrique et Moyen-Orient, et leurs offrons des solutions d'externalisation Nearshore performantes depuis nos centres de compétence de Tunis.

■ Domaines d'intervention

OXIA vous accompagne tout au long de vos projets, avec une approche alliant expertise technologique, méthodologies à l'état de l'art et valeur ajoutée métier notamment dans les secteurs banque, financement, crédit, Assurances, télécoms, distribution et industrie.

Notre offre de services couvre les domaines suivants :
-Consulting: AMO, PMO
-Intégration de solutions ERP, BI, CPM et de solutions verticales métier: Microsoft, Dynamics NAV & AX, SAP, Cognos, Business Objects, Cassiopae
-Conseil technologique, Ingénierie Logicielle & TMA: .NET, SPS, J2EE, SOA, MVS Mainframe
-Qualification / Homologation des SI / TRA
-Infogérance: Servicedesk, Pilotage & Supervision, Administration des SI.

■ Prestations

Depuis plus de 12ans, OXIA est un spécialiste et un pionnier des solutions d'externalisation Nearshore.

Notre offre de solutions Nearshore couvre les solutions suivantes:
-Projets au forfait
-Centre de Compétences Nearshore Editeur: R&D, Professional Services et Intégration / Support
-Centre de Services Nearshore en Ingénierie Logicielle / TMA / TRA / ERP / BI
-Centre de Services Nearshore en Infogérance

Avec une forte culture de projets à l'international, OXIA a également mené plusieurs dizaines de projets de conseil, de roll-out et d'accompagnement dans plus d'une vingtaine de pays de la région MEA (Afrique et Moyen-orient).

OXIA offre depuis Tunis, un pôle de compétences pour accompagner vos projets et vos activités à l'international sur le Maghreb, l'Afrique et le Moyen-orient: de la prise en charge du projet (AMO, PMO), à la mise en place des infrastructures, au déploiement de systèmes d'informations (ERP, CRM, BI, solutions spécifiques ...) et jusqu'à l'accompagnement et l'infogérance des sites internationaux.

■ Références

-Editeurs de logiciels:
A-SIS, Altisys, Apsylis, Cassiopae, Cegid, Lascom, Sungard, W4...

-SSII et intégrateurs:
Aedian, Capgemini, Euriware, Ineum Consulting, Prodware, Viseo ...

-Clients finaux internationaux:
BNP Paribas, SG BHFM, Groupe CFAO, Orange, Orascom Telecoms, Carrefour, Monoprix, Faurecia, Saint-Gobain, ...

Contacts

Amine ALOULOU
Directeur Commercial Europe
Tél. : 00 33 6 12 18 61 56
amine.aloulou@oxia-group.com

Imed AYADI
Directeur Général des Opérations
Tél. : 00 216 71 28 27 00
imed.ayadi@oxia-group.com

15e EDITION DU SECA AU SEIN DE STRATÉGIE CLIENTS !

STRATÉGIE CLIENTS

Le salon de la Relation Client

Relation Clients

Marketing Clients

Gestion Clients

les 5, 6 et 7 avril 2011

Paris - Porte de Versailles - Pavillon 1

www.strategieclients.com

FOCUS 2011:
Relation Client 2.0
Mobile Marketing

Connaître et ajuster
Etablir un contact et échanger
Qualifier et vendre
Prendre la commande et livrer
Supporter et servir
Mesurer, suivre et fidéliser

CIBLEZ JUSTE !

Un événement

Tarsus FRANCE

monANNUAIRE pro.com

info@strategieclients.com

Clés de recherche rapide

Classement des prestataires par activité 64 à 65

Classement des prestataires par domaine de compétences 66 à 68

Panorama détaillé des prestataires 69 à 72

Les sociétés en gras sont présentées au renvoi de page indiqué. L'adresse des autres sociétés se trouve dans le panorama des prestataires à la fin du guide.

Stratégie / Management / Organisation

■ Audit légal et contrôle interne

ESR CONSULTING

■ Business Process Outsourcing

■ ACCELYA FRANCE 53
DELTA SI

■ Conseil et expertise financière

■ ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
■ ALMA CONSULTING GROUP 48
■ DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
EUROLAND CONSULTING
SOGEDEV
THB CONSULTING

■ Conseil juridique et fiscal

■ ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
LOWENDALMASAI

■ Gestion administrative / RH / Formation

■ DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
■ LES ECHOS FORMATION 50
NOMIA
OPTEAM

Services financiers pour les entreprises

■ Assurance et gestion des risques

■ CESCE ASSURANCE CREDIT 31
TINUBU SQUARE

■ Financement des investissements

■ ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
■ BNP PARIBAS FACTOR 35
OSEO

Gestion financière du poste client

■ Assurance crédit / Affacturage

■ BNP PARIBAS FACTOR 35
■ CESCE ASSURANCE CREDIT 31
E-ASSURANCE-CREDIT
■ EULER HERMES SFAC 33
GROUPAMA ASSURANCE-CREDIT
PRECREDIT

■ Gestion de trésorerie et cash management

DICTAO
GEERIM
GREENFI
■ GROUPE IGREC S.A.S. 39
INTELLIMIND
KYRIBA
LOWENDALMASAI
PHILA ENGINEERING
■ RECOGEST 41
THB CONSULTING

■ Gestion et recouvrement de créances

■ BNP PARIBAS FACTOR 35
■ CABINET ARC 37
CODINF SERVICES
CONTENTIA
E-ASSURANCE-CREDIT
FINREC
GEERIM
■ GROUPE IGREC S.A.S. 39
HOIST KREDIT AB
■ HOPE DIAMANT FINANCES 40
LME SOFTAWRE
PHILA ENGINEERING
■ RECOGEST 41

■ Information commerciale et financière

ARCA CONSEIL
CODINF SERVICES
■ CREDITSAFE FRANCE 43
■ HOPE DIAMANT FINANCES 40
■ INTERSUD SERVICES 44
PRECREDIT
■ QUALIAC 57

Systèmes d'information

■ Archivage, sécurisation des informations

CILASOFT
DICTAO
ESR CONSULTING
JLB INFORMATIQUE
READSOFT FRANCE
RECALL FRANCE
SCANFILE FRANCE
SYNERWAY

■ Décisionnel / Business Intelligence

AXOMA CONSULTANTS
CARRENET
■ CEGID 60
CLARITY SYSTEMS
COMARCH SOFTWARE
COMPUWARE

Les sociétés en gras sont présentées au renvoi de page indiqué. L'adresse des autres sociétés se trouve dans le panorama des prestataires à la fin du guide.

■ **DECISION PERFORMANCE CONSEIL** 49
EUREKA SOLUTIONS - GALION SOLUTIONS
EUROLAND CONSULTING
FIDECIA GROUPE EXEL INFORMATIQUE SUISSE
■ **GENERIX GROUP** 55
GREENFI
GROUPE JSI
GROUPE PENSEZ SOLUTIONS
IBISKUS
INTELLIMIND
METHYS
OALIA
■ **OXIA** 61
PRODAXIS
REPORTIVE
SDG CONSULTING
SYNAXE
TERADATA FRANCE
VISEO
WE ARE CLOUD

■ Déclarations fiscales

INVOKE
OPTITAXES

■ Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale

■ **ACCELYA FRANCE** 53
ATHIC, GROUPE ORONE
B-PROCESS
C LOG INTERNATIONAL
CORPORATE LINX
■ **GENERIX GROUP** 55
OPTITAXES
READSOFT FRANCE
RECALL FRANCE
SCANFILE FRANCE

■ ERP

AGRESSO FRANCE
AKUITEO
APSYLIS
AXOMA CONSULTANTS
COMARCH SOFTWARE
ESKAPE
EUREKA SOLUTIONS - GALION SOLUTIONS
■ **GENERIX GROUP** 55
GROUPE JSI
GROUPE PENSEZ SOLUTIONS
■ **INFOR** 59
MEMSOFT
■ **OXIA** 61
PRISME
PRODAXIS
PROGITEK
■ **QUALIAC** 57
SAGE
SISALP
TEMENOS
VISEO

■ Gestion de performance financière : CPM / BPM

BI-SAM TECHNOLOGIES SA
C LOG INTERNATIONAL
■ **CEGID** 60
DELTA SI
GLOBALLIANCE
INVOKE
METHYS
NOMIA
OALIA
SDG CONSULTING
SIMCORP FRANCE SAS
SYNAXE
TDC SOFTWARE

■ Gestion de trésorerie / Credit management

ATHIC, GROUPE ORONE
BOX & AUTOMATION SOLUTIONS
CALAME SOFTWARE
CORPORATE LINX
KYRIBA
MAHEO
TINUBU SQUARE

■ Gestion financière et comptable

■ **ACCELYA FRANCE** 53
AGRESSO FRANCE
■ **CEGID** 60
DE GAMMA
FIDECIA GROUPE EXEL INFORMATIQUE SUISSE
■ **INFOR** 59
LEFEBVRE SOFTWARE
MAHEO
MEMSOFT
■ **OXIA** 61
PROGITEK
■ **QUALIAC** 57
SAGE
SIMCORP FRANCE SAS

■ SIRH

CALAME SOFTWARE
DE GAMMA
ESKAPE
■ **INFOR** 59
LEFEBVRE SOFTWARE
OPSIDIUM SAS
PRISME
TDC SOFTWARE

■ Gestion financière du poste client

Assurance caution
EULER HERMES SFAC 33

Assurance crédit / Affacturage
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
EULER HERMES SFAC 33

Audit des comptes clients
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
RECOGEST 41

Banque de données à valeur ajoutées
CREDITSAFE FRANCE 43

Couverture domestique et export
CESCE ASSURANCE CREDIT 31

Enquêtes spécifiques / Etudes
INTERSUD SERVICES 44

Financement du poste client
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
RECOGEST 41

Gestion de trésorerie et cash management
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
GROUPE IGREC S.A.S. 39
RECOGEST 41

Gestion du BFR
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
RECOGEST 41

Gestion et recouvrement de créances
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
EULER HERMES SFAC 33
GROUPE IGREC S.A.S. 39
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

Information commerciale et financière
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
CREDITSAFE FRANCE 43
HOPE DIAMANT FINANCES 40
INTERSUD SERVICES 44
RECOGEST 41

Placements
ALMA CONSULTING GROUP 48

Recouvrement amiable
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
EULER HERMES SFAC 33
GROUPE IGREC S.A.S. 39
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

Recouvrement judiciaire
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
EULER HERMES SFAC 33
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

Relances amiables / Litiges
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
CESCE ASSURANCE CREDIT 31
EULER HERMES SFAC 33
GROUPE IGREC S.A.S. 39
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

Relances personnalisées
ALMA CONSULTING GROUP 48
BNP PARIBAS FACTOR 35
HOPE DIAMANT FINANCES 40
RECOGEST 41

Relocalisation de débiteurs
ALMA CONSULTING GROUP 48
HOPE DIAMANT FINANCES 40
INTERSUD SERVICES 44
RECOGEST 41

Scoring
CREDITSAFE FRANCE 43
RECOGEST 41

Titrisation
BNP PARIBAS FACTOR 35
EULER HERMES SFAC 33
RECOGEST 41

■ Services financiers pour les entreprises

Assurance et gestion des risques
CESCE ASSURANCE CREDIT 31

Contrôle des risques
CREDITSAFE FRANCE 43

Gestion des flux
GENERIX GROUP 55

Optimisation financière
ALMA CONSULTING GROUP 48

Prévention
ALMA CONSULTING GROUP 48
CREDITSAFE FRANCE 43

Prévoyance / Santé
ALMA CONSULTING GROUP 48

Redressement
HOPE DIAMANT FINANCES 40

■ Stratégie / Management / Organisation

Analyse financière
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Assistance juridique
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Audit et contrôle externe
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
BNP PARIBAS FACTOR 35

Audit et contrôle interne
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Audit légal et contrôle interne
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Business Process Outsourcing
ACCELYA FRANCE 53
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Centre de services partagés
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Coaching
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Communication financière
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Comptabilité analytique
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Comptabilité générale
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Conseil et expertise financière
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Conseil juridique et fiscal
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Contrôle de gestion
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Défiscalisation
ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Dématérialisation des flux administratifs et financiers

ACCELYA FRANCE 53
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
GENERIX GROUP 55

Droit fiscal

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Edition juridique

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Entreprise en difficulté

HOPE DIAMANT FINANCES 40

Externalisation

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Facilities management

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Formation

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
LES ECHOS FORMATION 50

Gestion administrative

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Gestion de carrière

DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Infogérance

DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

International

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
OXIA 61

Maîtrise des risques

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Normes

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47

Obligation de contrôle interne de la LSF

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
CEGID 60

Optimisation des RH

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

Optimisation des achats

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
ALMA CONSULTING GROUP 48
CEGID 60
GENERIX GROUP 55

Production des comptes

CEGID 60

Réduction des coûts

ALMA CONSULTING GROUP 48
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Reporting et consolidation

ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE 47
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

■ Systèmes d'information

ABC-ABM

DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

BSC

DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49

CPM / BPM - Gestion de la performance financière

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
INFOR 59
OXIA 61
QUALIAC 57

Conseil

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
GENERIX GROUP 55
OXIA 61

Contrôle budgétaire

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
INFOR 59
OXIA 61
QUALIAC 57

Credit management

ALMA CONSULTING GROUP 48
CEGID 60
OXIA 61
QUALIAC 57

Datamining

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Datawarehouse

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
OXIA 61

Décisionnel / Business Intelligence

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
GENERIX GROUP 55
INFOR 59
OXIA 61
QUALIAC 57

Déclarations fiscales

CEGID 60
INFOR 59

Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale

ACCELYA FRANCE 53
CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
GENERIX GROUP 55
INFOR 59
QUALIAC 57

Dématérialisation fiscale sur internet

ACCELYA FRANCE 53
CEGID 60
GENERIX GROUP 55
INFOR 59

Distributeur

CEGID 60

E-procurement

GENERIX GROUP 55
OXIA 61
QUALIAC 57

EDI

ACCELYA FRANCE 53
CEGID 60
GENERIX GROUP 55
OXIA 61

ERP

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
GENERIX GROUP 55
INFOR 59
OXIA 61
QUALIAC 57

Editeur

CEGID 60
GENERIX GROUP 55
INFOR 59
QUALIAC 57

Elaboration des budgets

CEGID 60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL 49
INFOR 59
OXIA 61
QUALIAC 57

Formation à distance

CEGID 60

Formation

CEGID 60

DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61

Gestion budgétaire

CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion commerciale / Gestion de la relation client

CEGID	60
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion de la trésorerie

CEGID	60
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion de projets

CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion des immobilisations

ALMA CONSULTING GROUP	48
CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion des infrastructures informatiques

OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion du BFR

ALMA CONSULTING GROUP	48
BNP PARIBAS FACTOR	35
CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
OXIA	61
QUALIAC	57

Gestion financière et comptable

CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Intégrateur / SSII

CEGID	60
OXIA	61

Paie / RH / Administration du personnel / e-learning

CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61

Tableaux de bord financiers

CEGID	60
DECISION PERFORMANCE CONSEIL	49
INFOR	59
OXIA	61
QUALIAC	57

Société	Adresse	Contact	Implantations	Domaines d'intervention
■ **ACCELYA FRANCE** Voir page 53	3, boulevard des Bouvets 92741 Nanterre cedex www.accelya.fr	T : 01 47 29 76 11 Philippe PIRES-RODRIGUES, Directeur Commercial clear-invoice@accelya.com	**France** : 2 dont Paris RP : 2 **Etranger** : 10 dont Europe : 5	**Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale** Gestion financière et comptable Business Process Outsourcing
■ **ACIES - CONSEIL EN MANAGEMENT ET VALORISATION DE LA RECHERCHE** Voir page 47	69, rue de la République 69002 Lyon www.acies.fr	T : 04 78 92 40 00 Franck DEBAUGE, Directeur Associé Directeur de l'Expertise Fiscalité de la Recherche acies@acies.fr	**France** : 1	**Conseil et expertise financière** Financement des investissements Conseil juridique et fiscal
AGRESSO FRANCE	Immeuble le Centralis 63, avenue du Général Leclerc 92340 Bourg-la-Reine www.agresso.fr	T : 01 41 87 26 76 Leila MEKKI, Responsable Communication leila.mekki@agresso.fr	**France** : 1	ERP Gestion financière et comptable
AKUITEO	83, rue de la République 69002 Lyon www.akuiteo.com	T : 04 78 92 45 95 Jean-Baptiste SACHOT, Directeur du Développement Commercial jb.sachot@akuiteo.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	ERP
■ **ALMA CONSULTING GROUP** Voir page 48	185, avenue des Grésillons 92622 Gennevilliers cedex www.almacg.fr	T : 01 41 49 41 00 Jean-Luc ABÉASIS, Directeur Général	**France** : 8 dont Paris RP : 4 **Etranger** : 12 dont Europe : 9	**Conseil et expertise financière**
APSYLIS	66, boulevard Niels Bohr BP 52132 69603 Villeurbanne Cedex www.apsylis.com	T : 04 37 47 55 55 Eric ANGELIER, Président info@apsylis.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	ERP
ARCA CONSEIL	12, rue Saint-Fiacre 75002 Paris	T : 01 40 26 92 48 Dominique JACQUEMOND, Directeur Développement dominique.jacquemond@arca.fr	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Information commerciale et financière
ATHIC, GROUPE ORONE	allée du Cogetema 76520 Pavilly www.athic.fr	T : 02 32 94 94 74 Eric JAMET, Directeur Marketing eric.jamet@athic.fr	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale Gestion de trésorerie / Credit management
AXOMA CONSULTANTS	85, rue Edouard Vaillant 92300 Levallois-Perret www.axoma-consultants.com	T : 01 45 19 30 34 Prisca ZANELLY, Responsable Commerciale prisca.zanelly@axoma-consultants.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	ERP Décisionnel / Business Intelligence
B-PROCESS	50, avenue Daumesnil 75012 Paris www.b-process.com	T : 01 55 50 48 48 Virginie GERVEX, Responsable Marketing & Communication vgervex@b-process.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale
BI-SAM TECHNOLOGIES SA	43-47, avenue de la Grande Armée 75016 Paris www.bi-sam.com	T : 01 42 85 70 85 Bénédicte GODET, Marketing & Communication Manager benedicte.godet@bi-sam.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 4 dont Europe : 2	Gestion de performance financière : CPM / BPM
■ **BNP PARIBAS FACTOR** Voir page 35	Le Métropole 46-52, rue Arago 92823 Puteaux cedex https://factor.bnpparibas.com	T : 0 825 830 820 Accueil commercial	**France** : 3 dont Paris RP : 2 **Etranger** : 2 dont Europe : 2	**Assurance crédit / Affacturage** Financement des investissements Gestion et recouvrement de créances
BOX & AUTOMATION SOLUTIONS	17, square Edouard VII 75009 Paris www.boxautomation.com	T : 01 49 86 08 61 Laurent GIGOUT, Sales & Support Director laurent.gigout@boxautomation.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 1	Gestion de trésorerie / Credit management
C LOG INTERNATIONAL	480, place de la Courtine 93194 Noisy-Le-Grand www.c-log.com	T : 01 55 85 11 95 Jacques BOURLIER, Directeur Commercial jbourlier@c-log.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 1 dont Europe : 1	Gestion de performance financière : CPM / BPM Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale
■ **CABINET ARC** Voir page 37	102-104, avenue Edouard Vaillant 92100 Boulogne-Billancourt www.cabinet-arc.com	T : 01 46 03 07 07 Florence JEGOUZO, Directrice Générale fj@cabinet-arc.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	**Gestion et recouvrement de créances**
CALAME SOFTWARE	70, avenue de la République 92320 Chatillon www.calame-software.com	T : 01 64 98 66 99 Robert SEVIN, Président r.sevin@calame-software.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Gestion de trésorerie / Credit management SIRH
CARRENET	67, rue Desnouettes 75015 Paris www.carrenet.com	T : 01 56 56 56 00 François PAPON, Directeur des Opérations info@carrenet.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence
■ **CEGID** Voir page 60	52, quai Paul Sédallian 69279 Lyon cedex 09 www.cegid.fr	T : 01 77 70 20 84 Marie-Laure DEMARQUAY, Responsable Marketing mldemarquay@cegid.fr		**Gestion de performance financière : CPM / BPM** Décisionnel / Business Intelligence Gestion financière et comptable
■ **CESCE ASSURANCE CREDIT** Voir page 31	14, rue de Marignan 75008 Paris www.cesce.fr	T : 01 49 52 90 38 Philippe DECAUDIN, Directeur Commercial pdecaudin@cesce.fr	**France** : 6 dont Paris RP : 1	**Assurance crédit / Affacturage** Assurance et gestion des risques
CILASOFT	Zone Industrielle les Iles 190, route des Sarves 74370 Metz-Tessy www.cilasoft.fr	T : 04 50 69 45 98 Guy MARMORAT, Directeur Technique contact@cilasoft.com	**France** : 1	Archivage, sécurisation des informations
CLARITY SYSTEMS	avenue Industrielle 4-6 CH-1227 Carouge Suisse www.claritysystems.com	T : 00 41 79 362 03 92 Jérôme LEFEBVRE, Directeur Général jlefebvre@claritysystems.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence
CODINF SERVICES	7, square Gabriel Fauré 75017 Paris www.codinf.fr	T : 01 55 65 04 00 Fabrice PÉDRO-ROUSSELIN, Président codinf@codinf.fr	**France** : 8 dont Paris RP : 8	Information commerciale et financière Gestion et recouvrement de créances
COMARCH SOFTWARE	19, avenue Le Corbusier 59000 Lille www.erp.comarch.fr	T : 03 62 53 49 00 Anthony DELVALLÉ, Commercial - Division ERP anthony.delvalle@comarch.fr	**France** : 3 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 30 dont Europe : 27	ERP Décisionnel / Business Intelligence

Société	Adresse	Contact	Implantations	Domaines d'intervention
COMPUWARE	1, avenue de la Cristallerie 92310 Sèvres www.compuware.com	T : 01 41 14 20 00 Antoine GARCIA, Directeur Commercial solutions.france@compuware.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 47 dont Europe : 8	Décisionnel / Business Intelligence
CONTENTIA	340/13, avenue de la Marne Immeuble Parc Europe 59700 Marcq-en-Baroeul www.contentia.fr	T : 03 59 31 51 55 Vianney CATTEAU, Responsable Développement Partenaires vcatteau@contentia.fr	**France** : 1 **Etranger** : 2 dont Europe : 2	Gestion et recouvrement de créances
CORPORATE LINX	43, rue Mauriceau 92600 Asnières sur Seine www.corporatelinx.com	T : 01 79 30 17 60 Fabien JACQUOT, Directeur Général fabienjacquot@corporatelinx.com	**France** : 1 **Etranger** : 1	Gestion de trésorerie / Credit management Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale
■ **CREDITSAFE FRANCE** Voir page 43	122, rue de Tourcoing 59100 Roubaix www.creditsafe.fr	T : 03 20 25 85 54 Damien BARTHELEMY, Directeur Général damien.barthelemy@creditsafe.fr	**France** : 1 **Etranger** : 5 dont Europe : 5	**Information commerciale et financière**
DE GAMMA	3, rue Charles De Gaulle 68800 Vieux Thann www.2gamma.com	T : 03 89 33 26 70 José RODRIGUES, Directeur Commercial jose.rodrigues@2gamma.com	**France** : 3	SIRH Gestion financière et comptable
■ **DECISION PERFORMANCE CONSEIL** Voir page 49	5, rue du Chant des Oiseaux 78360 Montesson www.conseil-dpc.com	T : 01 30 15 78 49 Frédéric DOCHE, Président frederic.doche@conseil-dpc.com	**France** : 2 dont Paris RP : 2	**Conseil et expertise financière** Décisionnel / Business Intelligence Gestion administrative / RH / Formation
DELTA SI	18, rue du Pic du Midi 31130 Quint Fonsegrives www.delta-si.fr	T : 05 57 99 04 96 Xavier MILARD, Dirigeant Fondateur contact@delta-si.fr	**France** : 8 dont Paris RP : 1	Business Process Outsourcing Gestion de performance financière : CPM / BPM
DICTAO	152, avenue de Malakoff 75116 Paris www.dictao.com	T : 01 73 00 36 00 Grégoire COUSSEAU, Directeur de l'activité Banque et Assurance gcousseau@dictao.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Gestion de trésorerie et cash management Archivage, sécurisation des informations
E-ASSURANCE-CREDIT	29, chemin Castellas 13540 Puyricard www.e-assurance-credit.com	T : 09 79 65 10 07 Stéphane BONNAMOUR, Directeur info@e-assurance-credit.com	**France** : 1	Assurance crédit / Affacturage Gestion et recouvrement de créances
ESKAPE	40, route de l'Aéroport 37100 Tours www.eskape.fr	T : 02 47 51 63 00 François de VERNEUIL, Directeur Commercial fdeverneuil@gmail.com	**France** : 1	ERP SIRH
ESR CONSULTING	2, rue de Paris 92190 Meudon www.esr.fr	T : 01 47 65 14 00 Lionel MOURER, Directeur contact@esr-consulting.fr	**France** : 10 dont Paris RP : 1	Audit légal et contrôle interne Archivage, sécurisation des informations
■ **EULER HERMES SFAC** Voir page 33	1, rue Euler 75008 Paris www.eulerhermes.fr	T : 01 40 70 50 54 Accueil commercial EULER HERMES SFAC accueiletservices@eulerhermes.com	**France** : 39 dont Paris RP : 12 **Etranger** : 50	**Assurance crédit / Affacturage**
EUREKA SOLUTIONS - GALION SOLUTIONS	52, rue de Dornach 68120 Pfastatt www.eureka-solutions.fr	T : 03 89 51 20 20 Patrick CONVERTY, Ingénieur d'Affaires patrick.converty@eureka-solutions.fr	**France** : 3	ERP Décisionnel / Business Intelligence
EUROLAND CONSULTING	6, rue Abel 75012 Paris www.eurolandconsulting.coml	T : 01 49 28 05 15 Rémi VILLIERS-MORIAMÉ, Président contact@eurolandconsulting.com	**France** : 1 **Etranger** : 1	Conseil et expertise financière Décisionnel / Business Intelligence
FIDECIA GROUPE EXEL INFORMATIQUE SUISSE	25, rue de Sèze 69006 Lyon www.fidecia.fr	T : 04 78 24 20 52 Pascal PERRIN, Responsable d'Agence pascal.perrin@fidecia.fr	**France** : 3 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 4 dont Europe : 4	Gestion financière et comptable Décisionnel / Business Intelligence
FINREC	31, rue François 1er 75008 Paris www.finrec.com	T : 01 41 24 44 10 Thierry PILLE, Directeur Commercial pille-t@finrec.com	**France** : 3	Gestion et recouvrement de créances
GEERIM	cidex 266 Grand Clos de Loyse 71570 La Chapelle de Guinchay www.precredit.com	T : 03 85 23 12 34 Valéry de GUISA, Président-Directeur Général valery@precredit.com	**France** : 3 dont Paris RP : 1	Gestion et recouvrement de créances Gestion de trésorerie et cash management
■ **GENERIX GROUP** Voir page 55	69-71, rue Beaubourg 75003 Paris www.generixgroup.com	T : 01 77 45 41 80 Laurent TOULEMONDE, Direction Commerce Generix Group ltoulemonde@generixgroup.com		**ERP** Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale Décisionnel / Business Intelligence
GLOBALLIANCE	20, boulevard Eugène Deruelle Immeuble Le Britannia B 69003 Lyon www.globalliance-solutions.com	T : 04 72 43 01 16 Edouard KODSI, Directeur Général ekodsi@globalliance-solutions.com	**France** : 4 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 1 dont Europe : 1	Gestion de performance financière : CPM / BPM
GREENFI	183, avenue du Roule 92200 Neuilly-sur-Seine	T : 06 21 71 57 11 Stéphane BORIE, Gérant sborie@green-fi.fr	**France** : 2 dont Paris RP : 2	Gestion de trésorerie et cash management Décisionnel / Business Intelligence
GROUPAMA ASSURANCE-CREDIT	5, rue du Centre 93199 Noisy-le-Grand www.groupama-ac.fr	T : 01 49 31 31 31 Dominique TOURTET, Communication dtourtet@groupama-ac.fr	**France** : 12 dont Paris RP : 2	Assurance crédit / Affacturage
■ **GROUPE IGREC S.A.S.** Voir page 39	3, rue du Temple 31460 Caraman www.igrec.fr	T : 05 62 18 64 61 Bruno BLANC-FONTENILLE, Président b.blanc-fontenille@igrec.fr	**France** : 3 dont Paris RP : 1	**Gestion et recouvrement de créances** Gestion de trésorerie et cash management
GROUPE JSI	2, rue Troyon 92310 Sèvres www.jsi-groupe.com	T : 01 55 64 19 20 Stéphanie DUCELLIER, Manager Business Solutions stephanie.ducellier@jsi-groupe.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence ERP
GROUPE PENSEZ SOLUTIONS	52, rue de Dornach 68120 Pfastatt www.pensez-solutions.fr	T : 03 89 51 20 20 Patricck CONVERTY, Ingénieur d'Affaires patrick.converty@eureka-solutions.fr	**France** : 3	ERP Décisionnel / Business Intelligence
HOIST KREDIT AB	38, boulevard Paul Cézanne 78280 Guyancourt www.hoist.fr	T : 01 30 03 00 00 Laurent LEBRETON, Directeur Commercial laurent.lebreton@hoist.fr	**France** : 2 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 10 dont Europe : 10	Gestion et recouvrement de créances

Société	Adresse	Contact	Implantations	Domaines d'intervention
■ **HOPE DIAMANT FINANCES** Voir page 40	4, avenue Emile 95160 Montmorency www.hopediamantfinances.com	T : 06 78 56 39 22 Bruno GUYOT b.guyot@hopediamantfinances.com		**Gestion et recouvrement de créances** Information commerciale et financière
IBISKUS	Via Innova 177B, avenue Louis Lumière 34400 Lunel www.ibiskus.fr	T : 09 80 08 22 60 Sandrine NOEL, Ingénieur Commercial contact@ibiskus.fr	**France** : 1	Décisionnel / Business Intelligence
■ **INFOR** Voir page 59	72, rue du Colonel de Rochebrune 92380 Garches www.infor.fr	T : 01 47 95 90 00 Joseph AWAD, VP Western Europe joseph.awad@infor.com		**Gestion financière et comptable** SIRH ERP
INTELLIMIND	30, rue Notre-Dame des Victoires 75002 Paris www.intellimind.fr	T : 01 42 33 02 03 Eric JUVIN, Responsable Commerrcial ericjuvin@intellimind.fr	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence Gestion de trésorerie et cash management
■ **INTERSUD SERVICES** Voir page 44	Parc de l'Angevinière 13681 Aubagne cedex www.intersud.fr	T : 04 91 19 02 00 Sylvie GIACOMONI, Responsable Administration des Ventes info@intersud.fr	**France** : 4 dont Paris RP : 1	**Information commerciale et financière**
INVOKE	140, boulevard Malesherbes 75008 Paris www.invoke.fr	T : 01 42 68 85 60 Christophe BARON, Directeur Commercial cbaron@invoke.fr	**France** : 2	Déclarations fiscales Gestion de performance financière : CPM / BPM
JLB INFORMATIQUE	97, rue Anatole France 92532 Levallois-Perret cedex www.jlbinfo.com	T : 01 41 34 04 10 Nicole OLIVIER, Directrice Commerciale jlbinfo@aol.com	**France** : 700 dont Paris RP : 400 **Etranger** : 10 dont Europe : 3	Archivage, sécurisation des informations
KYRIBA	247, Bureaux de la Colline 92213 Saint-Cloud Cedex www.kyriba.com/fr	T : 01 77 92 17 27 Alexandre BROMBERG, Directeur Commercial France abromberg@kyriba.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 6 dont Europe : 2	Gestion de trésorerie et cash management Gestion de trésorerie / Credit management
LEFEBVRE SOFTWARE	18, boulevard de l'Hôpital Stell 92500 Rueil-Malmaison www.lswe.com	T : 01 41 05 76 00 Gilles CHARONNAT, Directeur des Ventes info@lswe.com	**France** : 3 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 4 dont Europe : 4	Gestion financière et comptable SIRH
■ **LES ECHOS FORMATION** Voir page 50	16, rue du Quatre Septembre 75112 Paris cedex 02 www.lesechos-formation.fr	T : 01 49 53 22 25 Caroline JAUBOURG, Chef des Services Clients & Logistique cjaubourg@lesechos.fr	**France** : 1 dont Paris RP : 1	**Gestion administrative / RH / Formation**
LME SOFTAWRE	20-24, rue Robert Desnos 69120 Vaulx en Velin www.lme-software.fr	T : 06 77 86 56 14 Cédric DUSAUTOIR, Directeur Exécutif cedric.dusautoir@lme-software.fr	**France** : 3 dont Paris RP : 1	Gestion et recouvrement de créances
LOWENDALMASAI	16, rue Washington 75008 Paris www.lowendalmasai.com	T : 01 55 65 18 00 Géraldine CAILLET, Chargée de Communication gcaillet@lowendalmasai.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 14 dont Europe : 8	Conseil juridique et fiscal Gestion de trésorerie et cash management
MAHEO	51, rue de la République 76250 Déville-Lès-Rouen www.maheo-consulting.com	T : 06 32 92 71 97 Rémy MATHIEU, Co-Gérant remy.mathieu@maheo-consulting.com	**France** : 1	Gestion financière et comptable Gestion de trésorerie / Credit management
MEMSOFT	9, rue de Belzunce 75010 Paris www.memsoft.fr	T : 01 55 31 75 85 Georges SABADASZ, Directeur Commercial contact@memsoft.fr	**France** : 3 dont Paris RP : 1	ERP Gestion financière et comptable
METHYS	3, rue Palestro Passage du Bourg l'Abbé 75002 Paris www.methys.com	T : 01 77 32 18 47 Karine CHEVALIER, Responsable Commerciale kchevalier@methys.com	**France** : 1 **Etranger** : 2	Gestion de performance financière : CPM / BPM Décisionnel / Business Intelligence
NOMIA	65, boulevard de Sébastopol 75001 Paris www.nomia.com	T : 01 40 13 93 85 Olivier BAUDE, Associé nomia@nomia.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Gestion de performance financière : CPM / BPM Gestion administrative / RH / Formation
OALIA	38, boulevard Henri Sellier 92150 Suresnes www.oalia.com	T : 01 74 70 16 16 Raphael ROBILLARD, Directeur Commercial raphael.robillard@oalia.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Gestion de performance financière : CPM / BPM Décisionnel / Business Intelligence
OPSIDIUM SAS	2, place de l'Hotel de Ville 92600 Asnières www.opsidium.com	T : 01 74 70 15 60 Philippe SOMMA, Dirigeant dg@opsidium.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	SIRH
OPTEAM	36, rue des Etats Généraux 78000 Versailles	T : 01 39 20 20 65 Françoise DAUMER, Responsable Communication fdaumer@opteam.fr	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 2	Gestion administrative / RH / Formation
OPTITAXES	6, rue du Capitaine Jean Croisa 13008 Marseille www.optitaxes.fr	T : 04 91 73 51 38 Henry de BRYAS, Directeur du Développement optitaxes@optitaxes.fr	**France** : 2 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 1 dont Europe : 1	Déclarations fiscales Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale
OSEO	27-31, avenue du Général Leclerc 94710 Maisons-Alfort Cedex www.oseo.fr	T : 01 41 79 80 00 Siège OSEO, Informations contact@oseo.fr	**France** : 37 dont Paris RP : 3	Financement des investissements
■ **OXIA** Voir page 61	11, rue Claude Bernard 1002 Tunis Belvédère Tunisie www.oxia-group.com	T : 00 33 6 12 18 61 56 Amine ALOULOU, Directeur Commercial Europe amine.aloulou@oxia-group.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 2	**Décisionnel / Business Intelligence** ERP Gestion financière et comptable
PHILA ENGINEERING	rue Jean Mouton Centre Urbegi 64600 Anglet www.tillgestion.com	T : 05 59 52 26 56 Dominique BOUCHÉ, Gérant de la Société contact@tillgestion.com	**France** : 7	Gestion de trésorerie et cash management Gestion et recouvrement de créances

Société	Adresse	Contact	Implantations	Domaines d'intervention
PRECREDIT	cidex 266 Grand Clos de Loyse 71570 La Chapelle de Guinchay www.precredit.com	T : 03 85 23 12 34 Valéry de GUISA, Président-Directeur Général valery@precredit.com	**France** : 3 dont Paris RP : 1	Information commerciale et financière Assurance crédit / Affacturage
PRISME	2, rue Jean Baptiste Huet 78350 Jouy en Josas www.prisme.fr	T : 01 34 88 50 00 Albert CICUREL, Président-Directeur Général albert.cicurel@prisme.fr	**France** : 5 dont Paris RP : 2	ERP SIRH
PRODAXIS	73, cours Albert Thomas 69447 Lyon www.prodaxis.com	T : 03 90 226 226 Philippe LEVRA, Directeur Commercial ph.levra@prodaxis.com	**France** : 3 dont Paris RP : 1	ERP Décisionnel / Business Intelligence
PROGITEK	rue Droite 46600 Martel www.progitek.com	T : 05 55 91 12 40 Luc CHEYSSIAL, Software Developer progitek@gmail.com	**France** : 1	Gestion financière et comptable ERP
■ **QUALIAC** Voir page 57	35, rue de Rome 75008 Paris www.qualiac.com	T : 01 44 70 13 11 Ouarda LUNETTA, Directrice Marketing o.lunetta@qualiac.com	**France** : 3 dont Paris RP : 1	**ERP** Gestion financière et comptable Information commerciale et financière
READSOFT FRANCE	46, rue de Paris 78600 Maisons-Laffitte www.readsoft.fr	T : 01 34 93 28 13 Christophe REBECCHI, Directeur Général info-fr@readsoft.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 16 dont Europe : 15	Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale Archivage, sécurisation des informations
RECALL FRANCE	44, rue des Osiers ZI des Marais 78310 Coignières www.recall.com	T : 01 30 13 03 03 Gaëlle DESCHAMPS, Assistante de Direction Commerciale info.france@recall.com	**France** : 23 dont Paris RP : 5 **Etranger** : 23 dont Europe : 8	Archivage, sécurisation des informations Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale
■ **RECOGEST** Voir page 41	24, rue de Clocheville 37000 Tours www.recogest.fr	T : 02 47 20 99 55 Arnaud CORDIER, Direction Générale arnaud.cordier@recogest.fr	**France** : 4 dont Paris RP : 1	**Gestion et recouvrement de créances** Gestion de trésorerie et cash management
REPORTIVE	114, rue d'Aguesseau 92100 Boulogne-Billancourt www.reportive.com	T : 01 49 09 62 00 Pascal FLOCH, Directeur Général pascal.floch@reportive.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence
SAGE	10, rue Fructidor 75017 Paris www.sage.fr	T : 08 25 00 70 17 Vincent XATHOS, Responsable Relation Clients / Prospects vincent.xathos@sage.com	**France** : 15 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 22 dont Europe : 5	ERP Gestion financière et comptable
SCANFILE FRANCE	7, place de l'Europe Espace Robert Schuman 14200 Hérouville Saint Clair www.scanfile.fr	T : 02 31 08 36 80 Didier DIACRE, Directeur ddiacre@scanfile.fr	**France** : 1	Dématérialisation de factures / Dématérialisation fiscale Archivage, sécurisation des informations
SDG CONSULTING	3, cité Rougemont 75009 Paris www.sdggroup.com	T : 01 48 01 97 00 Arnaud VILLEMAIN, Consultant Senior arnaud.villemain@sdgconsulting.net	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 9 dont Europe : 7	Décisionnel / Business Intelligence Gestion de performance financière : CPM / BPM
SIMCORP FRANCE SAS	29-31, rue St Augustin 75002 Paris www.simcorp.com	T : 01 55 35 54 54 Thomas VAN CAUWELAERT, Sales Manager thomas.vanwauwelaert@simcorp.com	**France** : 1 **Etranger** : 21 dont Europe : 12	Gestion financière et comptable Gestion de performance financière : CPM / BPM
SISALP	18, avenue Beauregard 74960 Cran Gevrier www.sisalp.fr	T : 09 50 27 49 60 Dominique CHABORD, Directeur dominique.chabord@sisalp.org	**France** : 2	ERP
SOGEDEV	175-177, rue d'Aguesseau 92100 Boulogne-Billancourt www.sogedev.com	T : 01 55 95 80 08 Marie GARNIER, Département Financement de l'Innovation mgarnier@sogedev.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Conseil et expertise financière
SYNAXE	4bis, rue Honoré d'Estienne d'Orves 92150 Suresnes www.latitudes-bi.com	T : 01 55 49 07 80 Aristide SOUFIS, Responsable Offre Business Intelligence asoufis@latitudes-bi.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence Gestion de performance financière : CPM / BPM
SYNERWAY	102, route de Limours Domaine de Saint-Paul 78471 Saint-Rémy-les-Chevreuse www.synerway.com	T : 01 76 76 34 49 Agnès LAURENT, Responsable Marketing Opérationnel alt@synerway.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1	Archivage, sécurisation des informations
TDC SOFTWARE	BP 2 25520 Goux les Usiers www.tdc.fr	T : 03 81 38 29 53 Sandrine BEAUJON, Marketing sandrine.beaujon@tdc.fr	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Gestion de performance financière : CPM / BPM SIRH
TEMENOS	251, boulevard Pereire 75017 Paris www.temenos.com	T : 01 44 09 56 63 Laurent BRAMY, Directeur Commercial lbramy@temenos.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 58	ERP
TERADATA FRANCE	11, rue du chemin des Femmes 91749 Massy www.teradata.com	T : 01 64 86 76 26 Michel BRULEY, Directeur Marketing michel.bruley@teradata.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 60 dont Europe : 20	Décisionnel / Business Intelligence
THB CONSULTING	6, allée des Moineaux 69530 Brignais www.thbconsulting.fr	T : 06 75 59 67 32 Thierry BEZANSON, Gérant - Consultant formateur en Credit management bezanson@thbconsulting.fr	**France** : 1	Gestion de trésorerie et cash management Conseil et expertise financière
TINUBU SQUARE	1, rue Gaston et René Caudron 92130 Issy-Les-Moulineaux www.tinubu.com	T : 01 55 95 85 85 Codou CISSE, Attachée Commerciale cce@tinubu.com	**France** : 1 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 1 dont Europe : 1	Gestion de trésorerie / Credit management Assurance et gestion des risques
VISEO	38, rue de Ponthieu 75008 Paris www.viseo.net	T : 01 56 56 71 00 Estelle DELESSARD, Responsable Marketing edelessard@viseo.net	**France** : 7 dont Paris RP : 1 **Etranger** : 5 dont Europe : 1	ERP Décisionnel / Business Intelligence
WE ARE CLOUD	1919, route de Mende 34293 Montpellier cedex 5 www.businessintelligence.me	T : 04 67 41 60 64 Rachel DELACOUR, Présidente rachel.delacour@wearecloud.com	**France** : 2 dont Paris RP : 1	Décisionnel / Business Intelligence

OFFREZ DE L'OXYGENE A VOTRE ENTREPRISE!

SISEG

LE SALON DES SERVICES, SOLUTIONS ET ÉQUIPEMENTS POUR L'ENTREPRISE

www.sisegexpo.com

Les 5, 6 et 7 avril 2011

Paris Porte de Versailles
Pavillon 1

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

TOUTES LES SOLUTIONS, INNOVATIONS
ET EQUIPEMENTS AU SERVICE DE L'ENTREPRISE.
VOTRE MEILLEUR OUTIL DE TRAVAIL POUR OPTIMISER VOS COÛTS!

Energie & Environnement
Immobilier & Facility Management
Aménagement & Mobilier
Informatique & Progiciel
Téléphonie & Audiovisuel
Documents & Impression
Services & Multiservices
Hygiène & Sécurité
Automobiles & Mobilité
Voyages d'Affaires & Séminaires
Crèches & Conciergeries

un événement
Tarsus
monANNUAIRE pro.com

partenaires officiels
Arseg
arseginfo

partenaire média
BFM RADIO LA RADIO DE L'ÉCO

GESTION FINANCE

PROGIFORUM
CREDITCLIENTS
BANQUE EXPO
CONSULTING

LE SALON DES SOLUTIONS ET SERVICES POUR LA GESTION FINANCIÈRE DE VOTRE ENTREPRISE

La stratégie du succès. L'exigence de la performance. Relever ensemble le défi de la croissance.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS
21 et 22 Juin 2011
CNIT Paris - La Défense

PROGIFORUM : Salon des progiciels de gestion intégrés
CREDITCLIENTS : Salon de la gestion du poste client
BANQUE EXPO : Salon des services bancaires
CONSULTING : Salon du conseil en finance

un événement Tarsus FRANCE

partenaires monANNUAIRE pro.com